

Overlegeconomie

Citation for published version (APA):

Visser, P. E. (1989). *Overlegeconomie*. [Doctoral Thesis, Maastricht University]. Van Gorcum.
<https://doi.org/10.26481/dis.19890303pv>

Document status and date:

Published: 01/01/1989

DOI:

[10.26481/dis.19890303pv](https://doi.org/10.26481/dis.19890303pv)

Document Version:

Publisher's PDF, also known as Version of record

Please check the document version of this publication:

- A submitted manuscript is the version of the article upon submission and before peer-review. There can be important differences between the submitted version and the official published version of record. People interested in the research are advised to contact the author for the final version of the publication, or visit the DOI to the publisher's website.
- The final author version and the galley proof are versions of the publication after peer review.
- The final published version features the final layout of the paper including the volume, issue and page numbers.

[Link to publication](#)

General rights

Copyright and moral rights for the publications made accessible in the public portal are retained by the authors and/or other copyright owners and it is a condition of accessing publications that users recognise and abide by the legal requirements associated with these rights.

- Users may download and print one copy of any publication from the public portal for the purpose of private study or research.
- You may not further distribute the material or use it for any profit-making activity or commercial gain
- You may freely distribute the URL identifying the publication in the public portal.

If the publication is distributed under the terms of Article 25fa of the Dutch Copyright Act, indicated by the "Taverne" license above, please follow below link for the End User Agreement:

www.umlib.nl/taverne-license

Take down policy

If you believe that this document breaches copyright please contact us at:

repository@maastrichtuniversity.nl

providing details and we will investigate your claim.

OVERLEGECONOMIE

OVERLEGECONOMIE

PROEFSCHRIFT

ter verkrijging van de graad van doctor
aan de Rijksuniversiteit Limburg te Maastricht,
op gezag van de Rector Magnificus,
Prof.Dr. F.I.M. Bonke, volgens het besluit
van het College van Dekanen, in het openbaar te
verdedigen op vrijdag 3 maart 1989 om 14.00 uur

door

Patrice Ekke Visser

geboren te Paillencourt in Frankrijk



1989

Van Gorcum, Assen/Maastricht

Promotor: Prof.Dr. W. Albeda

Co-promotor: Dr. P.K. Keizer

Beoordelingscommissie: Prof.Dr. H. Kriesi
Prof.Dr. J. Muysken
Prof.Dr. H. Schreuder

'Nederland heeft niet zonder meer een markteconomie, ook niet een exclusief van bovenaf geleide economie, maar vooral een overlegeconomie.'

W. Albeda, Arbeidsverhoudingen in Nederland, Samson, Alphen aan den Rijn, 1977 (1975), blz. 16.

INHOUD

WOORD VOORAF

1	PROBLEEMSCHETS	1
1.1	Inleiding	1
1.2	Doel en opzet van het boek	3
2	WAT IS EEN OVERLEGECONOMIE?	7
2.1	Omschrijving	7
2.2	Pluralisme en corporatisme	11
2.3	Ontstaan	14
2.4	Harmonie en conflict	15
3	GROEPSGROOTTE EN BELANGENBEHARTIGING	19
3.1	Inleiding	19
3.2	De hypothese	22
3.3	De groepsgrootte	26
3.4	De kenmerken van de individuen	38
3.5	De kenmerken van de collectieve goederen	43
3.6	Het relatieve belang van de verschillende factoren	47
3.7	Samenvatting en besluit	49

4	HET PRISONERS' DILEMMA	51
4.1	Inleiding	51
4.2	De hypothese	53
4.3	Vooronderstellingen	64
4.4	Alternatieve spelen	70
4.5	Classificatie	81
4.6	Samenvatting en besluit	85
	Appendix: Volledige classificatie van voorkeursrangorden en nutsmatrices	87
5	EMPIRISCH ONDERZOEK	97
5.1	Methode	97
5.2	Het onderzoek	101
5.3	Interpretatie	118
5.4	De periode 1980-1985	120
5.5	Samenvatting en besluit	130
6	SAMENVATTING EN EVALUATIE	131
6.1	Samenvatting	131
6.2	Evaluatie	134
	APPENDIX 1: Enquête 1982	139
	APPENDIX 2: Enquête 1985	147
	LITERATUUR	155
	PERSONENREGISTER	165
	RESUMÉ	167
	CURRICULUM VITAE	171

WOORD VOORAF

Bij het tot stand komen van dit proefschrift heb ik hulp en steun ondervonden van verschillende mensen. Ik wil van de gelegenheid gebruik maken om hen in het bijzonder te danken.

Prof.Dr. W.Albeda en Dr. P.K.Keizer ben ik dankbaar voor hun begeleiding als promotor en co-promotor. Zij zijn een voortdurende bron van steun geweest. Steeds opnieuw waren zij bereid de opeenvolgende versies van de tekst geduldig van opbouwende kritiek te voorzien. Prof.Dr. F.Hartog ben ik erkentelijk voor zijn begeleiding in een eerder stadium.

Bij het empirische onderzoek is de hulp en steun van Drs. H.Pellikaan en Drs. J.G.Telling in hun periode als kandidaat-assistent aan de Universiteit van Amsterdam van grote waarde geweest. Ook later als collega heb ik nog steeds op Drs. H.Pellikaan een beroep kunnen doen.

Ten slotte wil ik de leden van de beoordelingscommissie, Prof. Dr. H.Kriesi, Prof.Dr. J.Muysken en Prof.Dr. H.Schreuder danken voor hun waardevolle suggesties in de eindfase.

Amsterdam

Patrice Visser

januari 1989

1 PROBLEEMSCHETS

1.1 Inleiding

In een overlegeconomie komt de besluitvorming over de economische activiteiten van de samenleving voor een deel tot stand in overleg tussen de overheid en belangengroepen en tussen deze groepen onderling¹.

Het ziet er naar uit dat de aandacht voor de rol van belangengroepen in de economische literatuur toeneemt. Dit komt onder meer tot uiting in de proliferatie van begrippen als 'bargaining democracy'², 'bargaining society'³, 'negotiations democracy'⁴, 'overlegdemocratie'⁵ en 'belangengroependemocratie'⁶. Met al

¹In dezelfde zin: W.Albeda en P.J.Vos, De overlegstructuur in de economische orde, Preadviezen van de Vereniging voor de Staathuishoudkunde 1977, Economische orde, Stenfert Kroese, Leiden, 1977, blz. 51 en P.E.Visser, De collectieve welvaartsfunctie en de overlegeconomie, Economisch statistische berichten, 14 juni 1978, blz. 603. Het begrip overlegeconomie is overigens niet nieuw. De verwante term 'économie concertée' zou in 1945 voor het eerst door Jean Monnet zijn gebruikt; zie J.Geluck, Overlegeconomie, Standaard, Antwerpen, 1968, blz. 12.

²F.A.Hayek, Law, legislation and liberty, Vol. 3, The political order of a free people, Routledge & Kegan Paul, London, 1979, o.m. blz. 14 en 99.

³L.Johansen, The bargaining society and the inefficiency of bargaining, Kyklos, 1979, nr. 3.

⁴J.van den Doel, Democracy and welfare economics, Cambridge University Press, Cambridge, 1979, blz. 41.

⁵J.van den Doel, Demokratie en welvaartstheorie, Samson, Alphen aan den Rijn, 1978 (1975), blz. 33; F.Hartog, Openbare financiën en overlegdemocratie, in P.J.Eijgelshoven en L.J.van Gemerden (red.), Inkomensverdeling en openbare financiën. Opstellen voor Jan Pen, Het Spectrum, Utrecht, 1981.

⁶W.Albeda en P.J.Vos, art.cit., blz. 62.

deze begrippen wordt verwezen naar een besluitvormingssysteem waarin belangengroepen een belangrijke rol spelen. Wij zullen het begrip overlegeconomie nader omschrijven en preciseren in Hoofdstuk 2.

De toegenomen belangstelling voor de rol van belangengroepen wordt gevoed door verschillende bronnen. Op het praktische vlak is er het besef dat de overheid, wil zij bepaalde macro-economische doelstellingen kunnen bereiken (economische groei, prijsstabiliteit, volledige werkgelegenheid), terdege rekening moet houden met machtige georganiseerde groepen. Op het theoretische vlak is een belangrijke stimulans uitgegaan van het werk van Olson, in het bijzonder The rise and decline of nations⁷. Kort gezegd is de centrale stelling van dit boek dat belangengroepen de economische groei aantasten. Verder is sinds het midden van de jaren zeventig sprake van een hernieuwde belangstelling voor het verschijnsel van het corporatisme. Door auteurs als Schmitter⁸ wordt de groepsgewijze behartiging van belangen geplaatst in een breed maatschappelijk en historisch kader en wordt sterk de nadruk gelegd op het institutionaliseren van belangengroepen. Ook in Nederland heeft deze discussie haar weerslag gevonden⁹. De belangstelling voor het verschijnsel wordt in Nederland verder gaande gehouden door de periodiek oplaaiende discussies over de

⁷M.Olson, The rise and decline of nations. Economic growth, stagflation, and social rigidities, Yale University Press, New Haven, 1982.

⁸P.C.Schmitter, Still the century of corporatism?, The review of politics, 1974, nr. 1. Zie verder de literatuur geciteerd in Hoofdstuk 2.2, noot 14.

⁹H.J.G.Verhallen, R.Fernhout en P.E.Visser (red.), Corporatisme in Nederland. Belangengroepen en democratie, Samson, Alphen aan den Rijn, 1980; T.Akkermans en P.W.M.Nobelen (red.), Corporatisme en verzorgingsstaat, Stenfert Kroese, Leiden, 1983; H.Keman, J.Woldendorp en D.Braun (red.), Het neo-korporatisme als nieuwe politieke strategie. Krisisbeheersing met beleid en (door) overleg? CT Press, Amsterdam, 1985; C.P.Terlouw, Het korporatisme in de wereld. De achtergronden van de korporatistische loonpolitiek in 14 rijke landen, Erasmus Universiteit Rotterdam, Rapportenreeks Sociale Wetenschappen nr. 3, Rotterdam, 1986; W.Albeda en M.D.ten Hove, Neocorporatisme. Evolutie van een gedachte, verandering van een patroon, Kok, Kampen, 1986. Zie ook E.Zimmermann, Neokorporative Politikformen in den Niederlanden. Industriepolitik, kollektive Arbeitsbeziehungen und hegemoniale Strukturen seit 1918, Campus Verlag, Frankfurt, 1986.

te voeren inkomenspolitiek en de rol van overlegorganen als de SER, de Stichting van de Arbeid en de externe adviesorganen van de regering¹⁰.

Ondanks de aandacht die aldus in uiteenlopende geschriften voor de rol van belangengroepen wordt gevraagd, staat de systematische studie van de werking van een overlegeconomie nog in de kinderschoenen. Studies over de economische invloed van belangengroepen zijn over het algemeen beperkt tot deelterreinen. Voorbeelden zijn de theorie van het surpluszoekend gedrag¹¹, het protectionisme¹² en de regulering¹³. In Nederland is vooral aandacht gevraagd voor het verschijnsel door Albeda en Van den Doel in de hiervoor genoemde publikaties.

Een van de centrale conclusies die uit dit boek kunnen worden getrokken is - contra Olson - dat belangengroepen zich wel degelijk kunnen inzetten voor macro-economische doelstellingen als economische groei of volledige werkgelegenheid. Dit gedrag is echter niet gegarandeerd. Veel zal afhangen van een aantal voorwaarden die verder in dit boek worden afgeleid.

1.2 Doel en opzet van het boek

Het algemene doel van dit boek is het verdiepen van het inzicht in de werking van een overlegeconomie. Meer bepaald gaat het om de vraag of belangengroepen het bereiken van macro-economische doelstellingen als economische groei en volledige werkgelegenheid in de weg staan. Hiertoe zijn twee wetenschappelijke hypothesen geformuleerd. De eerste is de hypothese van Olson over de invloed van de groepsgrootte op de belangenbehartiging. Deze komt er kort gezegd op neer dat er een omgekeerd verband bestaat tussen het aantal individuen met een gemeenschappelijk belang en de realisatie van dit belang. Kleine groepen zijn bij de belangenbehartiging dus effectiever dan grote. De tweede is de hypothese van het zogenoemde Prisoners' Dilemma (PD): een overlegeconomie zou de-

¹⁰Recente bijdragen hierover zijn te vinden in Economische orde en beleid. Twintig jaren sociaal-economisch beleid (bundel J.W.de Pous), Kluwer/SER, Den Haag, 1985.

¹¹J.M.Buchanan, R.D.Tollison en G.Tullock, Toward a theory of the rent-seeking society, Texas A&M University Press, College Station, 1980.

¹²J.J.Pincus, Pressure groups and the pattern of tariffs, Journal of political economy, 1975, nr. 4.

¹³G.J.Stigler, The theory of economic regulation, Bell journal of economics, 1971, Spring.

zelfde structurele kenmerken vertonen als een PD.

Beide hypothesen moeten in de volgende samenhang worden gezien: het PD is een speltheoretische vertaling van de theorie van Olson over het gedrag van grote groepen. De tweede hypothese ontstaat dus wanneer wij de eerste gaan toespitsen op de grote groep. Terwijl wij in dit boek de eerste hypothese in het algemeen toepassen op een overlegeconomie, wordt de tweede hypothese daarentegen toegespitst op de inkomensvorming; in het empirische deel gaat het meer bepaald om de inkomensvorming in Nederland in de eerste helft van de jaren tachtig.

Vooraf de hypothese van het PD heeft in Nederland een grote rol gespeeld in pleidooien voor een geleide loonpolitiek. Door auteurs als Van den Doel, De Galan en Tinbergen¹⁴ is de inkomensvorming in Nederland vergeleken met een PD. Op basis hiervan werd betoogd dat een geleide loonpolitiek onafwendbaar zou zijn.

Wij komen tot de algemene conclusie dat de hypothese van Olson voor de overlegeconomie dient te worden genuanceerd en aangevuld, maar niet verworpen. De hypothese van het PD daarentegen wordt verworpen, althans voor de inkomensvorming in Nederland in de eerste helft van de jaren tachtig. Ten slotte formuleren wij een alternatieve hypothese. In deze hypothese hebben de individuen andere voorkeuren dan in het PD geponeerd wordt. Voor het bereiken van loonmatiging is in dit geval een geleide inkomenspolitiek niet noodzakelijk. De empirische gedeelten van de studie hebben zoals gezegd betrekking op Nederland. De theoretische gedeelten kunnen in principe ook betrekking hebben op andere Westerse landen met vergelijkbare overlegstructuren.

Het boek is als volgt opgebouwd. Na deze inleiding worden in Hoofdstuk 2 de voornaamste begrippen gedefinieerd. Geprobeerd wordt aan te geven waarin een overlegeconomie verschilt van andere coördinatiemechanismen. Verder bevat dit hoofdstuk een beknopt overzicht van de voornaamste theorieën over het ontstaan van belangengroepen. In Hoofdstuk 3 wordt de hypothese van Olson toegepast op de overlegeconomie. De werking van een overlegeconomie wordt hier geïnterpreteerd als een strijd van belangengroepen om verschillende collectieve goederen. Door het formuleren van een classificatie van collectieve goederen en dit te verbinden met het criterium van de groepsgrootte, proberen wij het resultaat van de werking van een overlegeconomie meer nauwkeurig te voorspellen.

¹⁴J. van den Doel, C. de Galan en J. Tinbergen, Pleidooi voor een geleide loonpolitiek (I) en (II), Economisch statistische berichten, 17 maart en 1 september 1976. Zie verder de literatuur geciteerd in de hoofdstukken 4 en 5.

Hoofdstuk 4 introduceert het model van het Prisoners' Dilemma en onderzoekt de toepasbaarheid ervan voor een overlegeconomie. Nagegaan wordt onder welke voorwaarden sprake kan zijn van een PD of van andere speltheoretische modellen. Wij herleiden het PD tot een hypothese over de prioriteiten van de individuen en de strategieën die zij op basis daarvan zullen kiezen. Dit geeft ons de mogelijkheid in Hoofdstuk 5 over te gaan tot een empirische toetsing. Wij ontwikkelen hiervoor een eigen methode en passen deze toe op de inkomensvorming in Nederland in 1982 en 1985. Hoofdstuk 6 ten slotte, bevat een samenvatting en evaluatie.

2 WAT IS EEN OVERLEGECONOMIE?

2.1 Omschrijving

In de Inleiding is als kenmerk van de overlegeconomie genoemd dat de besluitvorming over de economische activiteiten van de samenleving voor een deel tot stand komt in overleg tussen de overheid en belangengroepen en tussen deze groepen onderling. Wij gaan dit nu verder toelichten en preciseren.

Een gemengde economische orde coördineert de beslissingen van de economische subjecten door middel van een aantal besluitvormingsmechanismen. Wij kunnen de volgende ideaaltypen onderscheiden¹:

- de markt;
- de democratie;
- de hiërarchie;
- de overlegeconomie.

In de werkelijkheid lopen de verschillende mechanismen door elkaar heen. De werkelijkheid is dus steeds een mengvorm van deze mechanismen; de dosering kan natuurlijk naar tijd en plaats verschillen. In dit boek wordt de benaming overlegeconomie uitsluitend gebruikt voor het ideaaltype. Het betreft hier dus een abstractie van de werkelijkheid. In de empirische gedeelten gaat het uiteraard steeds om een mengvorm. De benaming kan overigens zowel gebruikt worden voor een hele economie als voor een bepaalde sector, bijvoorbeeld de inkomensvorming. In verschillende Westeuropese landen heeft de inkomensvorming zich geleidelijk verplaatst van een situatie die het beste het ideaaltype van de markt benadert in de richting van het overleg (in de jaren '80 ziet men trouwens een ontwikkeling terug richting markt).

¹Zie voor analoge classificaties o.m. R.A.Dahl en C.L.Lindblom, *Politics, economics and welfare*, University of Chicago Press, London, 1976 (1953), blz. 171-365; J.van den Doel, *op.cit.*, 1978, blz. 33 en B.S.Frey, *Modern political economy*, Martin Robertson, Oxford, 1978, blz. 13-16.

Deze mechanismen zijn dus gestileerde modellen van de werkelijkheid. Hierin worden essentiële kenmerken benadrukt. Wij zullen hierna heel in het kort het ideaaltipe van de markt, de democratie en de hiërarchie beschrijven. Dit dient als inleiding om er vervolgens de overlegeconomie mee te vergelijken en aldus de werking ervan goed tot uiting te laten komen².

Het basisprobleem in ieder mechanisme is de coördinatie van de economische activiteiten van grote aantallen individuen. In de markt gebeurt dit door het prijssysteem. Alle besluiten worden hier op micro-niveau genomen, door de ondernemingen en de gezinnen. Doordat alle economische subjecten hun beslissingen baseren op een samenhangend geheel van prijzen, wordt de coördinatie simultaan gerealiseerd. Dit is in overeenstemming met het algemene belang. Toch zet niemand zich expliciet voor dit laatste in (de onzichtbare hand). De transacties zijn bindend, dat wil zeggen dat niet-naleving in principe via de rechter kan worden afgedwongen.

In de democratie geschiedt de coördinatie via bindende meerderheidsbesluiten. Het regeren komt erop neer de voorkeuren van de individuen zo goed mogelijk in te schatten en hieraan te voldoen. Hiertoe dienen geregeld te organiseren verkiezingen en eventueel het houden van referenda. Het algemene belang steunt hier eveneens op de soevereiniteit der individuele voorkeuren. De coördinatie geschiedt zoals gezegd echter via bindende meerderheidsbeslissingen.

In tegenstelling tot de democratie bestaat het regeren in een hiërarchie niet uit het anticiperen en het voldoen aan de individuele voorkeuren, maar in het doorzien en formuleren van wat het algemeen belang bevordert. De gezagsdragers bepalen dit autonoom. Indien dit model geldt voor een hele economie, zal men dit over het algemeen aanduiden als een centraal geleide economie. Geldt het model slechts voor een bepaalde sector, dan wordt dit aangeduid als een uitvoerende bureaucratie. Evenals bij de democratie geschiedt de coördinatie via bindende besluiten, zij het niet noodzakelijk meerderheidsbesluiten. (In de meest extreme vorm kunnen de besluiten hier door één persoon worden genomen.) De besluiten worden via hiërarchische, bureaucratische kanalen uitgevoerd.

In de overlegeconomie ten slotte, onderhandelen de belangengroepen met elkaar en met de overheid. (Men kan hier, zo men wil,

²De hierna volgende uiteenzetting is gedeeltelijk gebaseerd op P.E.Visser, De Overheid en de neo-corporatieve besluitvorming, in H.J.G.Verhallen, R.Fernhout en P.E.Visser (red.), op.cit., blz. 291-293.

verschillende niveaus onderscheiden: het centrale niveau, het bedrijfstakniveau en het ondernemings- of lokale niveau.) Dit onderhandelen gebeurt op basis van de zogenoemde 'vrijwilligheid' en 'vrijblijvendheid'. Dit zijn belangrijke kenmerken van de overlegeconomie, waar wij zo meteen verder zullen op ingaan.

Maar voor wij verder gaan moeten eerst de volgende vragen worden beantwoord: wat is eigenlijk een groep? Wat is een belangengroep? In dit boek sluiten wij aan bij het gebruik van Olson³ en vele anderen na hem, een groep te definiëren als een verzameling individuen met een gemeenschappelijk belang. Een belangengroep is dan de organisatie die opgericht wordt om dit gemeenschappelijk belang te bevorderen⁴. De benamingen 'belangen-groep' en 'belangenorganisatie' worden hier dus verder als synoniemen gebruikt. In dit boek moet in de eerste plaats gedacht worden aan werkgevers- en werknemersorganisaties, waaronder ook landbouworganisaties en organisaties van middelbaar en hoger personeel, organisaties van vrije beroepen, consumenten en dergelijke meer. In het algemeen kan men stellen dat het gaat om organisaties van individuen die een zelfde functie vervullen in het economische proces⁵. Zij streven doeleinden na die het karakter dragen van collectieve goederen (dit kenmerk wordt in hfst. 3 verder uitgewerkt) en beschikken over een formele organisatie.

De uitkomst van de onderhandelingen in de overlegeconomie is moeilijk te voorspellen. Veel hangt af van de kwaliteit van de

³M.Olson, The logic of collective action. Public goods and the theory of groups, Harvard University Press, Cambridge Mass., 1971 (1965), blz. 8.

⁴Een belangengroep onderscheidt zich van een politieke partij doordat een belangengroep er niet naar streeft regeringsverantwoordelijkheid te dragen. Dit eenvoudige onderscheid stelt in de werkelijkheid wel enkele problemen. Zie hierover J.J.Richardson en A.G.Jordan, Governing under pressure. The policy process in a post-parliamentary democracy, Martin Robertson, Oxford, 1979, blz. 17.

⁵Het gaat hier dus om de zogeheten 'sectional groups', in tegenstelling tot de 'cause' of 'promotional groups' die louter opgericht zijn op basis van een bepaalde beleidsvoorkeur (b.v. het inmiddels opgeheven Komitee Kruisraketten Nee). Deze laatste soort wordt door de overheid over het algemeen op een andere manier behandeld. Er is b.v. minder georganiseerd overleg. Zie over dit soort onderscheidingen het overzichtsartikel van R.H.Salisbury, Interest groups, in F.I.Greenstein en N.W.Polsby (red.), Nongovernmental politics, Addison-Wesley, Reading, Mass., 1975.

onderhandelaars, hun inventiviteit, durf en dergelijke meer. De betrokken groepen zijn dikwijls sterk gemotiveerd, terwijl de meerderheid van de bevolking tamelijk onverschillig staat tegenover elk probleem afzonderlijk. De overheid treedt op als bemiddelaar of scheidsrechter, maar ook als belanghebbende partij. Voor het bereiken van bepaalde macro-economische doeleinden is men namelijk aangewezen op de medewerking van machtige belangengroepen. Er is dus niet alleen druk van de belangengroepen op elkaar en op de overheid, maar ook van de overheid op de belangengroepen.

Twee belangrijke kenmerken van de overlegeconomie zijn de zogeheten vrijwilligheid en de vrijblijvendheid. De vrijwilligheid heeft betrekking op het lidmaatschap van de belangengroep: individuen zijn vrij in en uit te treden en aldus de besluitvorming te beïnvloeden. Er is met andere woorden geen verplicht lidmaatschap. Dit onderscheidt de overlegeconomie van andere typeringens zoals het corporatisme. Wij komen hier nog op terug.

Een tweede en wellicht nog belangrijker kenmerk van de overlegeconomie is de vrijblijvendheid. Dit heeft betrekking op het niet-bindende karakter van sommige besluiten. Afspraken op centraal niveau tot beheersing van de inkomens hebben geen bindende kracht voor de aangesloten bonden en werkgevers, maar moeten op lager niveau worden 'ingevuld'. (Deze vrijblijvendheid wordt wel eens in de politieke praktijk enigszins verhullend aangeduid met termen als het streven naar een 'sociaal contract', een 'raamplan', of een 'indicatief' inkomensbeleid of -plan. In het buitenland fungeren termen als het uitoefenen door de overheid van 'moralischen Druck' of 'moral suasion'. Deze laatste termen geven heel goed de kern van het probleem aan.)⁶ Een dergelijke afspraak is dus niet bindend in juridische zin; in het beste geval kan men ze beschouwen als moreel bindend of een intentieverklaring.

De kenmerken van vrijwilligheid en van vrijblijvendheid hebben verstrekken gevolgen, mede omdat verschillende in de overlegeconomie nagestreefde macro-economische doelstellingen (economische groei, prijsstabiliteit, volledige werkgelegenheid) aspecten vertonen van collectieve goederen. Door de vrijwilligheid kan niemand verplicht worden aan bepaalde vormen van overleg deel te nemen; door de vrijblijvendheid kan niemand verplicht worden eenmaal genomen besluiten ook uit te voeren. De overlegeconomie staat aldus voor het probleem, bepaalde doelstellingen na te

⁶Zie hierover B.Külp, *Theoretische Grundlagen der Konzertierten Aktion*, in E.Boettcher, P.Herder-Dorneich en K.E.Schenk (red.), *Neue Politische Ökonomie als Ordnungstheorie*, Mohr, Tübingen, 1980, blz. 105.

streven zonder te beschikken over de financiële stimulansen of de dwangmiddelen die in het marktmechanisme, de democratie of de hiërarchie wél aanwezig zijn. In bepaalde gevallen bestaat zelfs een premie op het niet naleven van besluiten, zoals wij nog zullen zien. De lezer voelt nu al aan, dat wil men in de overlegeconomie bepaalde doeleinden realiseren, men meer dan in andere mechanismen een beroep zal moeten doen op eigenschappen als solidariteit of - meer in het algemeen - op morele overwegingen. Wij komen hier nog uitgebreid op terug.

Ten slotte moet nog opgemerkt worden dat de zojuist genoemde vrijblijvendheid uiteraard niet op alle besluiten betrekking heeft. Ze geldt in het bijzonder voor afspraken op centraal niveau tot beheersing van de inkomens. Afspraken in collectieve arbeidsovereenkomsten op bedrijfstak- of ondernemingsniveau over de (minimum) loonhoogte zijn daarentegen wél bindend. Aldus hebben ook werknemers die geen lid zijn van de belangenorganisatie automatisch toegang tot het afgesproken loonniveau. Zij kunnen dus niet van dit niveau worden uitgesloten (of nemen zelfs gedwongen deel).

Dit laatste heeft belangrijke consequenties voor de eigenschappen van de collectieve goederen waar het in de overlegeconomie om gaat (zie ook hfst. 3.1 en 3.5). Bovendien relativeert het enigszins de eigenschap van vrijwilligheid als onderscheidend kenmerk van de overlegeconomie ten opzichte van het corporatisme (zie hierna): of men nu lid is van een belangenorganisatie of niet, de besluiten hebben op iedereen betrekking.

2.2 Pluralisme en corporatisme

Het begrip overlegeconomie kunnen wij verder afbakenen door het af te zetten tegen twee verwante begrippen, namelijk het pluralisme en het corporatisme. Dit is om twee redenen geen eenvoudige opgave. In de eerste plaats worden beide begrippen in vele verschillende betekenissen gebruikt. In de tweede plaats bestaat over deze onderwerpen een gigantische hoeveelheid literatuur en kan het hier niet de bedoeling zijn een gedetailleerd overzicht te geven. Toch zullen wij een aantal hoofdlijnen aangeven.

Als grondleggers van de theorie van het pluralisme worden gewoonlijk beschouwd Bentley⁷ en Truman⁸. De theoretici van deze

⁷A.F.Bentley, The process of government. A study of social pressures, Principia Press, Evanston Ill., 1955 (1908).

⁸D.B.Truman, The governmental process. Political interests and public opinion, A.Knopf, New York, 1958 (1951).

school leggen de nadruk op het netwerk van belangengroepen waarvan de leden op vrijwillige basis deel uitmaken. Dit geschiedt ter behartiging van hun gemeenschappelijke belangen. Tot hier is er geen verschil met de studie van de overlegeconomie in dit boek. Het verschil zit hem vooral in de volgende twee aspecten.

Ten eerste gaan de pluralisten er gewoonlijk van uit dat individuen met een gemeenschappelijk belang zich aaneen zullen sluiten en dus een belangengroep zullen vormen. Dit is door Olson⁹ sterk in twijfel getrokken. Slechts onder zeer specifieke omstandigheden zouden volgens Olson individuen met een gemeenschappelijk belang toetreden tot een belangengroep. De studie van de overlegeconomie in dit boek sluit hierbij aan. Het grootste gedeelte van Hoofdstuk 3 is aan dit onderwerp gewijd.

Het tweede aspect wordt gevormd door de veronderstelling van de pluralisten dat de verschillende groepen, die ieder bepaalde belangen vertegenwoordigen, elkaar min of meer in evenwicht houden. Dit wordt versterkt door het verschijnsel van de zogenaamde 'overlappende lidmaatschappen': de afzonderlijke belangen van ieder individu worden gelijktijdig verdedigd door verschillende belangengroepen. Men veronderstelt dat, als één der belangen van het individu door een bepaalde groep te sterk zou worden benadrukt waardoor zijn andere belangen gevaar lopen, hij zijn steun aan die ene groep zal verminderen ten gunste van de andere groepen. Verder wordt er op gewezen dat belangengroepen hun eisen niet teveel kunnen opdrijven. Ze moeten zich aan bepaalde spelregels houden: een staking van medisch personeel of de brandweer kan doden tot gevolg hebben waardoor de publieke opinie zich tegen de actievoerders keert. Analoge ideeën over tegenwichten zijn naar voren gebracht door Galbraith met zijn concept van de 'countervailing power'¹⁰ en door Myrdal¹¹.

⁹M.Olson, *op.cit.*, 1965 en 1982.

¹⁰J.K.Galbraith, *American capitalism. The concept of countervailing power*, Houghton Mifflin, Boston, 1956 (1952). Dit concept van de 'countervailing power' komt in Galbraith's latere werk niet meer voor. Zie hierover M.E.Sharpe, *John Kenneth Galbraith and the lower economics*, Macmillan, London, 1973, blz. 8 en 15-21 en D.Reisman, *Galbraith and market capitalism*, Macmillan, London, 1981, blz. 70. In een recente herdruk (1980) van *American capitalism* heeft Galbraith in een nieuw woord vooraf zijn geloof in de 'countervailing power' echter herhaald. Wel is zijn standpunt enigszins afgezwakt. Zie in het bijzonder blz. V.

¹¹G.Myrdal, *Beyond the welfare state. Economic planning in the welfare states and its international implications*, Yale University Press, New Haven, 1960, o.m. op blz. 32-40 en 67-70.

Deze opvatting van een evenwichtige behartiging van belangen vindt in dit boek geen navolging. Er is a priori geen enkele reden om aan te nemen dat in de overlegeconomie spontaan een evenwichtige representatie van belangen tot stand zal komen. Het idee van Galbraith en de pluralisten dat groepsbelangen in toom worden gehouden door de zogenoemde 'countervailing power' is door verschillende auteurs terecht afgedaan als enigszins naïef¹². Kortom: 'Overlegeconomie kan ontaarden in onevenredige vertegenwoordiging'¹³. Wij komen hier in Hoofdstuk 3 op terug.

Het corporatisme kent als concept zo mogelijk nog meer varianten en interpretaties dan het pluralisme (om er enkele van te noemen: neo-, liberaal-, pluralistisch-, sociaal-, staats- en nog vele andere). Wij kunnen hier niet op al deze varianten ingaan, maar één onderscheid moet toch wel worden gemaakt: het gaat hier niet om het vroegere gebruik van het begrip corporatisme, waarmee verwezen wordt naar een ideologie (vaak geassocieerd met autoritaire staatsvormen), maar om de moderne variant. In deze moderne variant wordt gedoeld op de feitelijke situatie in een aantal Westerse samenlevingen na 1945. Grondlegger van deze benadering is P.C.Schmitter¹⁴. Evenals bij het pluralisme en de overlegeconomie gaat het hier om een systeem van groepsgewijze belangenbehartiging. Met de overlegeconomie heeft deze benadering verder gemeen dat niet a priori uitgegaan wordt van een automatische vertegenwoordiging van belangen en evenmin van een evenwichtige vertegenwoordiging. Ook is er niet alleen aandacht voor de druk van belangengroepen op de overheid, maar wordt - in tegenstelling tot het pluralisme - ook aandacht gevraagd voor de druk van de overheid op de belangengroepen. Voor het bereiken van bepaalde macro-economische doeleinden is de overheid namelijk aangewezen op de medewerking van een aantal machtige belangengroepen.

Evenals bij de overlegeconomie duikt bij het corporatisme het probleem op van de vrijblijvendheid van centraal genomen beslissingen. Deze vrijblijvendheid wordt als realiteit in vele Westerse landen door de auteurs over het corporatisme niet ontkend. Toch is een ontwikkeling naar centraal genomen bindende besluiten

¹²Zie b.v. M.Olson, op.cit., 1965, hfst. V en F.A.Hayek, op.cit., blz. 96.

¹³W.Albeda en P.J.Vos, art.cit., blz. 64.

¹⁴Zie vooral P.C.Schmitter en G.Lehmbruch (red.), Trends toward corporatist intermediation, Sage, London, 1979; G.Lehmbruch en P.C.Schmitter (red.), Patterns of corporatist policy-making, Sage, London, 1982 en W.Streeck en P.C.Schmitter (red.), Private interest government. Beyond market and state, Sage, London, 1985.

meer in overeenstemming met het model van het corporatisme.

Verder zijn er met het model van de overlegeconomie nog de volgende accentverschillen. Meer aandacht is er voor tendensen tot centralisatie en hiërarchie binnen de belangenorganisaties. Dit is te begrijpen, want voor bindende besluiten zijn dergelijke ontwikkelingen noodzakelijk. De vrijwilligheid van organisaties krijgt minder aandacht dan dwangmechanismen, controle op de leden en de ondersteuning, erkenning of zelfs oprichting van de organisaties door de overheid. Ook wordt sterk de nadruk gelegd op oligopolistische en monopolistische tendensen. In de overlegeconomie daarentegen kunnen verschillende belangengroepen concurreren om het (vrijwillig) lidmaatschap van dezelfde individuen. Anders gezegd: er is vrije toetreding.

Concluderend: zowel het pluralisme, de overlegeconomie als het corporatisme (in zijn moderne variant), zijn modellen van groepsgewijze belangenbehartiging in Westerse samenlevingen. Met enige vereenvoudiging kunnen we stellen dat de overlegeconomie zich bevindt tussen beide modellen in. Dit is een vereenvoudiging, omdat het hier uiteraard gaat om multidimensionele concepten.

2.3 Ontstaan

Nu het begrip overlegeconomie is afgebakend, zullen wij in deze paragraaf kort ingaan op de vraag hoe men het ontstaan ervan in sommige landen kan verklaren. De lezer dient namelijk goed in het oog te houden dat het steeds gaat om vrijwillige organisaties. Het ontstaan van deze organisaties zelf dient dus verklaard te worden.

Er bestaan vele theorieën over het ontstaan van belangengroepen en de factoren die hierop invloed uitoefenen. Murrell¹⁵ heeft hiervan een overzicht gegeven en tevens een poging ondernomen deze theorieën empirisch te toetsen voor de 24 landen van de OESO. Meer precies luidt zijn vraagstelling: welke factoren verklaren de verschillen tussen landen wat betreft de activiteit van belangengroepen? Wij geven hierna een beknopt overzicht van zijn resultaten.

Murrell verdeelt de verschillende theorieën in zes groepen. Deze theorieën zijn reeds door anderen uitgebreid beschreven; we volstaan hier met een korte samenvatting. De eerste groep bevat

¹⁵p. Murrell, An examination of the factors affecting the formation of interest groups in OECD countries, Public choice, 1984, nr. 2.

theorieën die het aantal belangengroepen in een land op een of andere manier in verband brengen met de bevolkingsomvang (b.v.: een toename van de bevolking leidt tot een toename van het aantal belangengroepen). In de tweede groep wordt een verband gelegd tussen het politieke systeem en het aantal belangengroepen (b.v.: hoe groter het aantal politieke partijen, hoe groter het aantal belangengroepen). In de derde groep staat de omvang en de structuur van de overheid centraal (b.v.: hoe meer decentralisatie bij de overheid, hoe groter het aantal belangengroepen). De vierde groep bevat de zogenoemde accumulatiehypothese van Olson: hoe langer de periode waarin een land vrijheid van organisatie heeft gekend, hoe groter het aantal belangengroepen. In de vijfde groep theorieën wordt een verband gelegd met het niveau van economische ontwikkeling: hoe hoger dit niveau, hoe groter het aantal belangengroepen. In de zesde groep ten slotte, wordt de verklaring gezocht in de diversiteit van de samenleving; het aantal belangengroepen zou samenhangen met de heterogeniteit van de bevolking.

De empirische tests van de hypothesen die Murrell uit deze theorieën afleidt, leveren globaal gezien slechts ondubbelzinnige steun op voor de hypothesen over de invloed van de bevolkingsomvang, de decentralisatie van de overheid en de accumulatiehypothese van Olson. Alle andere hypothesen leiden tot gemengde resultaten of dienen ronduit verworpen te worden. Dit houdt in, dat wij in ieder geval kunnen stellen dat landen met een grote bevolkingsomvang meer belangengroepen zullen hebben dan andere. Dit zou volgens Murrell komen doordat de groepen in verhouding kleiner en dus meer homogeen zijn. Daardoor zijn ze gemakkelijker te organiseren (zie hfst. 3). Verder moet rekening worden gehouden met de decentralisatie bij de overheid en - gezien de accumulatiehypothese van Olson - met een geleidelijke toename van belangengroepen in ontwikkelde democratieën dank zij de vrijheid van organisatie.

Dit overzicht van theorieën over het ontstaan van belangengroepen geeft slechts een eerste en gedeeltelijk inzicht in het ontstaan van een overlegeconomie. In het volgende hoofdstuk zullen wij proberen te verklaren waarom sommige groepen erin slagen een belangenorganisatie op te richten en andere niet.

2.4 Harmonie en conflict

De belangengroepen waar het in dit boek om gaat, streven zoals gezegd belangen na met het karakter van collectieve goederen. Hierbij is zowel sprake van gemeenschappelijke, als van tegenstrijdi-

ge belangen. Wij zullen het dan ook vaak hebben over harmonie en conflict. Wat wordt hieronder verstaan?

Het gaat hier niet om de alledaagse betekenis van deze begrippen: goede verstandhouding of ruzie. Toch is er enige verwantschap met de verschijnselen waar wij op doelen. Hier geven wij echter aan deze begrippen een welvaartstheoretische inhoud. Het gaat om situaties waarin sprake is van een Pareto-optimale verandering, een gemeenschappelijk belang, of een Pareto-optimum. Dit vergt enige toelichting.

In de moderne welvaartstheorie is het gebruikelijk de welvaart van een individu te relateren aan zijn voorkeuren. Dit betekent bijvoorbeeld: indien individu i situatie B verkiest boven situatie A, wordt ervan uitgegaan dat zijn welvaart in B groter is dan in A. Verder wordt 'welvaart' geïnterpreteerd als een uitsluitend ordinale grootte en gaat men uit van de onmogelijkheid van interpersonele nutsvergelijking.

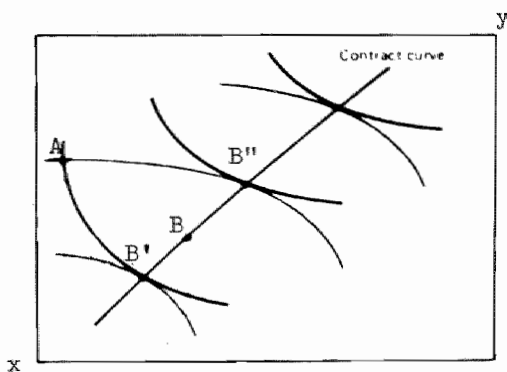
Collectieve welvaart heeft dan betrekking op de welvaart van alle individuen gezamenlijk. Om veranderingen in deze welvaart te beoordelen, maken wij gebruik van het criterium van Pareto: indien de welvaart van iedereen in situatie B ten minste even hoog is als in A en ten minste één individu heeft een hogere welvaart in B, wordt de collectieve welvaart geacht in B hoger te zijn dan in A. Wordt ook daadwerkelijk overgegaan van situatie A naar situatie B, dan zegt men dat er een Pareto-optimale verandering heeft plaatsgevonden.

Het kan natuurlijk ook voorkomen, dat alle individuen een hogere welvaart hebben in B. Wij zullen dan zeggen dat deze individuen een gemeenschappelijk belang hebben bij situatie B. In beide voornoemde gevallen is sprake van harmonie. Van een conflict is daarentegen sprake, indien toename van de welvaart van één of meer individuen ten koste gaat van de welvaart van één of meer anderen. Dit laatste zal het geval zijn in een zogeheten Pareto-optimum. Er zijn dan geen Pareto-optimale veranderingen meer mogelijk.

Men dient dus goed het onderscheid in het oog te houden tussen enerzijds een Pareto-optimale verandering (mogelijk in een situatie van harmonie) en anderzijds een Pareto-optimum. Dit laatste optimum wordt bereikt, wanneer alle mogelijke optimale veranderingen zich reeds hebben voltrokken.

Deze begrippen kan men op eenvoudige wijze illustreren door gebruik te maken van het bekende box-diagram van Edgeworth¹⁶. In Figuur 1 zijn de nutsniveau's van twee individuen x en y aangegeven door de verzameling van hun indifferentiecurven.

¹⁶Geïnspireerd door F.Hartog, Toegepaste welvaartstheorie, Stenfert Kroese, Leiden, 1981 (1963), blz. 26-28.



Figuur 1: Harmonie en conflict

Een beweging vanuit A naar B op de contractcurve wordt aangeduid als (+,+); het is een Pareto-optimale verandering. Zolang één individu zijn positie nog kan verbeteren zonder dat die van een ander er op achteruit gaat, hebben wij zoals gezegd te maken met een situatie van harmonie. Eenmaal op de contractcurve beland, kan men zijn positie slechts verbeteren ten koste van de ander. Elke beweging op de contractcurve kan dus voorgesteld worden als (+,-) of (-,+). De contractcurve is dus tevens een conflictcurve. Anders gezegd: eenmaal de gemeenschappelijke belangen uitgeput (bewegingen naar B toe), blijven de individuen nog steeds geconfronteerd met het conflict (bewegingen op de curve).

Vaak wordt eenzijdig de nadruk gelegd op het conflict of de harmonie, als elkaar uitsluitende situaties of modellen van de werkelijkheid. In dit boek is de aandacht daarentegen toegespitst op zogeheten gemengde situaties. Dit zijn situaties waar zich zowel elementen van harmonie als van conflict voordoen. In Figuur 1 kunnen wij dit illustreren door een beweging vanuit A naar B te vergelijken met een beweging vanuit A naar B', of een beweging vanuit A naar B''. In alle drie de gevallen is er sprake van een Pareto-optimale verandering en dus van harmonie. De beste verandering voor x is echter van A naar B'', terwijl dit voor y van A naar B' is. Hier zit dus tevens een element van conflict. Dit komt doordat een additionele keuzemogelijkheid wordt geboden. Van zuivere harmonie zou sprake zijn geweest indien men slechts voor de keuze stond tussen A of één van de andere punten; van een zuivere conflictsituatie is sprake bij een keuze tussen B', B of B''. In dit voorbeeld zitten echter elementen van beide.

Een dergelijke benadering geeft ons inziens een meer genuanceerd en realistischer beeld van de werkelijkheid. Gemengde situaties komen in een overlegeconomie onder verschillende gedaanten voor. Wij zullen nog meermalen de gelegenheid krijgen hierop te wijzen.

3 GROEPSGROOTTE EN BELANGENBEHARTIGING

In het vorige hoofdstuk is gezegd dat wij in dit boek niet uitgaan van een groepsevenwicht. Wij gaan er dus niet a priori van uit dat in de overlegeconomie spontaan een evenwichtige behartiging van belangen tot stand zal komen.

De vraag die vervolgens onmiddellijk rijst is: wat gebeurt er dan wel? Of, meer precies: welke groepen zullen het meest succesvol zijn bij de behartiging van hun belangen? De meest bekende hypothese op dit gebied is die van Olson¹ over de invloed van de groeps grootte. Kort gezegd komt ze erop neer dat kleine groepen succesvoller zijn dan grote. Wij onderzoeken in dit hoofdstuk deze hypothese voor de overlegeconomie.

Het hoofdstuk is als volgt opgebouwd. Na het formuleren van de hypothese van Olson voor de overlegeconomie, wordt de invloed van de groeps grootte onderzocht aan de hand van het zogenoemde Cournot-model. Vervolgens komen andere factoren die de belangenbehartiging beïnvloeden aan de orde. Wij hebben deze factoren onderverdeeld in twee groepen: kenmerken van de individuen en kenmerken van de collectieve goederen. Tot slot van dit hoofdstuk zullen wij proberen iets te zeggen over het relatieve belang van deze factoren.

Als algemene conclusie zullen wij de hypothese van Olson voor de overlegeconomie niet verwerpen. Wel dient deze te worden aangevuld en genuanceerd.

3.1 Inleiding

Vooraleer verschillende factoren te onderzoeken die het succes van groepen bepalen, moeten wij ons eerst afvragen welke belangen zij in de overlegeconomie eigenlijk nastreven. (Zoals gezegd bestaat een groep uit een verzameling individuen met een gemeenschappelijk belang.) Hiervoor kunnen wij gebruik maken van het

¹M.Olson, op.cit., 1965.

werk van Olson. Sinds het verschijnen van zijn boek uit 1965 heeft een welbepaalde benadering van het politieke proces meer en meer ingang gevonden. In deze benadering worden groepen van mensen geacht bepaalde collectieve goederen voor zichzelf na te streven. Hun gemeenschappelijke belang wordt dus geïnterpreteerd als een collectief goed. Onder collectieve goederen zullen wij in dit boek verstaan, goederen die gekenmerkt worden door één van de twee volgende eigenschappen, of door beide: de consumptie van deze goederen is niet rivaliserend en/of niet uitsluitbaar².

Niet rivaliserende consumptie betekent dat de consumptie van een eenheid van een goed door één persoon, de mogelijkheden tot consumptie door anderen van deze zelfde eenheid niet vermindert. Een vuurtoren bijvoorbeeld, zendt signalen uit die niet rivaliserend zijn. De consumptie van privé-goederen daarentegen is wel rivaliserend: dezelfde boterham kan slechts door één persoon worden opgegeten. De consumptie van deze goederen door een individu vermindert dus de consumptiemogelijkheden van de anderen.

Het andere kenmerk van collectieve goederen is de niet uitsluitbaarheid van consumptie: als het goed er eenmaal is, kan niemand van consumptie worden uitgesloten. Als de vuurtoren eenmaal signalen uitzendt, is de consumptie hiervan niet uitsluitbaar. Daarom kunnen deze goederen ook niet op de markt worden verkocht. Men heeft namelijk geen garantie dat individuen vrijwillig een prijs zullen betalen. (Zulke goederen worden dan ook via verplichte heffingen, namelijk belastingen gefinancierd). De consumptie van privé-goederen is daarentegen wel uitsluitbaar: wie niet betaalt voor een broodje kan in principe van consumptie worden uitgesloten.

Klassieke voorbeelden van collectieve goederen zijn vuurtorens, defensie en een schone lucht. Deze voorbeelden voldoen in grote lijnen aan de criteria van non-rivaliteit en non-exclusiviteit. Toch mag men zich op deze voorbeelden niet blind staren en wel om drie redenen. In de eerste plaats wordt door verschillende auteurs vaak iets anders onder het begrip collectief goed verstaan. Dit tast uiteraard de vergelijkbaarheid van hun theorieën aan. Verder in dit hoofdstuk zullen wij hier een voorbeeld van zien. In de tweede plaats vertonen slechts weinig goederen de strikte kenmerken van non-rivaliteit en non-exclusiviteit. Wij zullen in dit geval spreken van zuivere collectieve goederen. De meeste collectieve goederen voldoen slechts gedeeltelijk aan (één van) beide voorwaarden en worden dan ook onzuivere collectieve

²Zie voor een aanschouwelijke voorstelling van deze begrippen, R.A.Musgrave en P.B.Musgrave, Public finance in theory and practice, McGraw-Hill, London, 1980 (1973), blz. 57.

goederen genoemd. In de derde plaats streven groepen in een overlegeconomie ook wel naar goederen die men in technische zin niet als collectieve, maar als privé-goederen zal aanduiden. Het collectieve goederen-aspect zit hem dan in de algemene beschikbaarheid van het goed voor de leden van de groep als eenmaal een bepaalde maatregel is afgesproken. De volgende voorbeelden kunnen dit verduidelijken.

Een bepaald loonbedrag kan slechts één keer aan iemand worden uitbetaald (rivaliteit) en het kan iemand worden onthouden (uitsluitbaarheid). Toch kan men er een collectieve goederen-aspect aan onderscheiden. Het gaat hier dan om een bepaald loonniveau dat op een hele categorie individuen van toepassing is en waarvan niemand kan worden uitgesloten. Hetzelfde geldt voor een subsidie: wanneer eenmaal tot een bepaalde maatregel is besloten, is deze voor de hele betreffende groep van toepassing. Het collectieve goederen-aspect zit hier dus in de algemene beschikbaarheid (en dus de facto non-exclusiviteit) van het goed voor een bepaalde groep. Dit geldt meer in het algemeen ook voor allerlei wettelijke maatregelen waar groepen naar streven. Verder in dit boek zal het eveneens nuttig blijken volledige werkgelegenheid als een collectief goed te interpreteren. Het is dus belangrijk voor ogen te houden dat in de overlegeconomie het gemeenschappelijke belang van een aantal individuen als een collectief goed niet in een beperkte materiële betekenis dient te worden opgevat³.

Het inzicht van Olson dat het gemeenschappelijke belang van een groep individuen geïnterpreteerd kan worden als een collectief goed, is voor onze studie van de overlegeconomie uitermate geschikt. In de overlegeconomie gaat het namelijk, zoals gezegd, steeds om vrijwillige organisaties. Een belangrijk probleem is dan ook: welke groepen individuen zullen er in slagen een organisatie op te richten en welke niet? Het probleem van de vrijwillige toetreding tot een organisatie kunnen wij - dank zij het inzicht van Olson - logisch gelijk stellen aan de vrijwillige contributie aan het tot stand komen van een collectief goed. Dit betekent dat wij theorieën over de vrijwillige realisatie van collectieve goederen kunnen toepassen op de vraag naar de behartiging van de belangen in de overlegeconomie. Dit is in grote lijnen wat in de volgende paragrafen van dit hoofdstuk gebeurt.

³Vat men de term collectief goed wél op in een beperkte materiële betekenis, dan kan dit tot allerlei misverstanden aanleiding geven. Zie de discussie naar aanleiding van het eerder geciteerde preadvies van W.Albeda en P.J.Vos, in Vereniging voor de Staathuishoudkunde, Verslag van de algemene vergadering, Stenfort Kroese, Leiden, 1978, blz. 7-8.

Het collectieve goederen-concept leidt verder ook tot meer inzicht in wat wij in het vorige hoofdstuk hebben aangeduid als gemengde situaties (waar harmonie en conflict samen voorkomen). Een eenvoudig voorbeeld kan dit illustreren. Stel dat Jan thee verkiest boven koffie, terwijl Piet liever koffie heeft. Aangezien dit privé-goederen zijn, kan het marktmechanisme aan hun verschillende voorkeuren tegemoet komen zonder dat zij met elkaar in conflict hoeven te komen. Stel nu dat Jan - evenals Piet - voorstander is van economische groei. Om dit te bereiken streeft hij naar een algemene loonsverhoging (ter stimulering van de particuliere consumptie), terwijl Piet voorstander is van loonmatiging om hetzelfde te bereiken. Over deze zaken wordt in de overlegeconomie onderhandeld. Er is sprake van collectieve goederen en van een gemengde situatie: economische groei (harmonie) enerzijds en loonsverhoging versus loonmatiging (conflict) anderzijds.

Indien wij aldus de besluitvorming in de overlegeconomie interpreteren als een proces waarin zowel verschillende groepen als de overheid collectieve goederen proberen te realiseren, zal het duidelijk zijn dat conflict en harmonie een fundamenteel kenmerk van een dergelijk besluitvormingsmechanisme zijn. De vraag is nu, welke factoren de uitkomst van dit proces bepalen. Dit komt in de volgende paragrafen van dit hoofdstuk aan de orde.

3.2 De hypothese

Volgens Olson wordt de uitkomst van het hiervoor aangeduide proces bepaald door de grootte van de groep⁴. Hij vergelijkt de situatie van het individu in een grote groep met die van een ondernemer op een markt waar volkomen concurrentie heerst⁵. In dit geval kan de ondernemer, door de grootte van de groep, geen invloed uitoefenen op de prijs. De prijs is voor hem een datum. Het enige wat hij kan doen is meer of minder verkopen. Hij treedt dus

⁴Strikt genomen houdt Olson zich met twee vragen bezig: (a) wat is het verband tussen de grootte van de groep en de totale hoeveelheid van het verstrekte collectieve goed (dus de absolute hoeveelheid)?, en (b) wat is het verband tussen de grootte van de groep en een optimale hoeveelheid van het verstrekte collectieve goed (dus de relatieve hoeveelheid)? Hier zijn wij slechts geïnteresseerd in de eerste vraag; het antwoord op de tweede vraag is gebaseerd op een aantal berekeningen die niet passen bij een ordinaal welvaartsstandpunt. Voor deze berekeningen: Olson, op.cit., 1965, blz. 22-33.

⁵M.Olson, op.cit., 1965, blz. 9 e.v.

op als hoeveelheidsaanpasser. Dit leidt, zoals bekend, tot een evenwichtssituatie waarin door niemand nog winst wordt geboekt.

Toch hebben de ondernemers in de situatie van volkomen concurrentie wel degelijk een gemeenschappelijk belang. Indien wij ons beperken tot het inelastische gedeelte van de vraagcurve, hebben zij allen belang bij een hogere prijs. Dit betekent dat zij er allen baat bij zouden vinden indien de aangeboden hoeveelheid werd ingekrompen. Toch is er niemand die dit doet, want elke ondernemer beseft dat zijn eigen aangeboden hoeveelheid te klein is om enige voelbare invloed op de prijs uit te oefenen. Het zou voor de ondernemer niet rationeel zijn, in deze situatie zijn hoeveelheid te verminderen.

Een dergelijke situatie heeft volgens Olson meer in het algemeen binnen grote groepen belangrijke consequenties. Dat grote groepen er vaak niet in slagen hun gemeenschappelijke belang te realiseren is een empirisch feit dat iedereen bekend is. Men zou kunnen proberen dit te verklaren door erop te wijzen dat de leden van de groep niet voldoende meewerken omdat zij niet voldoende van dit gemeenschappelijke belang overtuigd zijn. Er zou dan impliciet worden aangenomen dat indien iedereen overtuigd zou zijn, het gemeenschappelijke belang door vrijwillige medewerking van de leden spontaan wel gerealiseerd zou worden. Uit de theorie van Olson kan men echter afleiden dat dit niet zal gebeuren, zelfs niet indien er volstrekste unanimiteit onder de leden is.

Dit laatste houdt in dat voor het tot stand brengen van collectieve goederen in een grote groep gebruik moet worden gemaakt van dwang of van selectieve stimulansen. Deze stimulansen kunnen zowel van materiële als van immateriële aard zijn.

In een kleine groep daarentegen is volgens Olson een collectief goed door vrijwillige medewerking van de leden veel gemakkelijker te verwezenlijken. Kleine groepen laten zich beter organiseren, terwijl er ook veel meer stimulansen tot samenwerking aanwezig zijn. Bovendien kan in een kleine groep een collectief goed door één van de individuen zodanig op prijs worden gesteld dat hij bereid is desnoods alleen voor de verwezenlijking van dit goed in te staan.

Dit laatste kunnen wij met de notatie van Olson ook als volgt voorstellen. Stel dat het bruto-voordeel dat individu i ontleent aan een collectief goed voorgesteld wordt door V_i en de kosten ervan door C . Het netto-voordeel voor het individu bij verstrekking van het collectieve goed is dan:

$$A_i = V_i - C$$

Nu zal volgens Olson een kleine groep altijd wel een individu be-

vatten voor wie $A_j > 0$, zodat het collectieve goed desnoods door hem alleen verstrekt zal worden. In een grote groep daarentegen is voor iedereen $A_j < 0$ en is het verwezenlijken van het gemeenschappelijke belang gedoemd te mislukken tenzij gebruik gemaakt wordt van dwang of van selectieve stimulansen.

Voor een goed begrip van de rest van dit hoofdstuk is het nuttig hier nog een tweetal kanttekeningen te plaatsen. In de eerste plaats moet opgemerkt worden dat Olson zijn hypothese presenteert als geldig voor de samenleving als geheel. Wellicht ten overvloede: wij beperken ons tot een toepassing van zijn hypothese op de overlegeconomie. Over een bredere interpretatie worden in dit boek geen uitspraken gedaan.

In de tweede plaats moet opgemerkt worden dat Olson het begrip collectieve goederen uitsluitend definieert op basis van het kenmerk van de niet uitsluitbaarheid⁶. Non-rivaliteit (door hem aangeduid als 'jointness') beschouwt hij niet als een noodzakelijk kenmerk van collectieve goederen. Hoewel de meeste collectieve goederen volgens hem wel degelijk 'a large measure of jointness' hebben, zal dit bij andere absoluut niet het geval zijn. Dit uitgangspunt van Olson moet scherp in het oog worden gehouden, omdat zoals gezegd verschillende auteurs vaak een andere definitie van collectieve goederen hanteren. Verder in dit hoofdstuk zullen wij zien dat de eigenschap van rivaliserende consumptie een belangrijke rol speelt: verbanden die gelden voor rivaliserende collectieve goederen hoeven niet noodzakelijk op te gaan wanneer de consumptie niet rivaliserend is. Olson loopt in zijn boek gewoonlijk over dit onderscheid heen, terwijl hij de indruk wekt impliciet uit te gaan van rivaliteit. Het belang hiervan zal verder in dit hoofdstuk blijken.

Reacties

De hypothese van Olson heeft verregaande consequenties voor de theorie van een overlegeconomie. Kleine groepen zouden sterk bevoordeeld zijn in de strijd om collectieve goederen. Grote groepen worden systematisch benadeeld. Klassieke voorbeelden zijn de grote groepen consumenten en belastingbetalers. Consumenten zijn het slachtoffer van douanebescherming ten bate van kleine, goed georganiseerde groepen uit het bedrijfsleven; belastingbetalers financieren allerlei overheidsuitgaven ten voordele van kleine groepen⁷.

⁶M. Olson, op.cit., 1965, blz. 14 en noot 21, zelfde blz.

⁷P.E. Visser, De overheid en de neo-corporatieve besluitvorming, art.cit., blz. 282-284.

De geldigheid van de hypothese over de invloed van de groeps-grootte is echter ook in twijfel getrokken en men heeft geprobeerd ze te preciseren en te nuanceren. Wij kunnen ten minste zes manieren onderscheiden waarop dit is gebeurd.

In de eerste plaats kan men Olson (en anderen) aanvallen op hun definities en vooronderstellingen. In hoofdzaak gaat het hier om de courante vooronderstellingen uit de (micro-)economische theorie over de rationaliteit van het individu en zijn streven naar eigenbelang. Wij komen hierop terug in paragraaf 4 van dit hoofdstuk en in Hoofdstuk 4.

In de tweede plaats heeft Olson er zelf op gewezen dat sommige grote groepen er wel degelijk in slagen belangenorganisaties op te richten, bijvoorbeeld grote groepen loontrekkers (vakverenigingen). Om dit te verklaren heeft hij zijn theorie aangevuld met de zogenoemde theorie van het 'bijproduct'⁸. In essentie komt deze additionele verklaring erop neer dat het verwezenlijken van het collectieve goed voor de organisatie het bijproduct is van andere activiteiten die niet van collectieve aard zijn. Deze laatste komen slechts de leden van de organisatie ten goede. Aldus bestaat er een selectieve stimulans om tot de organisatie toe te treden. Voor een vakbond kan men denken aan juridische hulp bij dreigend ontslag, kortingen bij bepaalde aankopen en, in sommige gevallen, het uitbetalen van werkloosheids- en andere vergoedingen. Het collectieve goed, in dit geval een bepaald loonniveau, zou dus het bijproduct zijn van een aantal activiteiten, die in wezen privé van aard zijn. Deze additionele verklaring van Olson kan wel enig licht werpen op het voortbestaan van organisaties, maar verklaart nog niet het ontstaan van de organisatie zelf. Anders gezegd: het entameren van de produktie van de selectieve stimulansen moet worden verklaard. Hiervoor moeten wij overgaan tot het volgende punt.

In de derde plaats is er door een aantal auteurs⁹ op gewezen dat er in de samenleving nog andere besluitvormingsmechanismen

⁸M.Olson, op.cit., 1965, blz. 132-141.

⁹R.E.Wagner, Pressure groups and political entrepreneurs: a review article, Papers on non-market decision making, 1966, nr. 1; N.Frohlich en J.Oppenheimer, I get by with a little help from my friends, World politics, 1970, blz. 104-120; N.Frohlich, J.Oppenheimer en O.Young, Political leadership and collective goods, Princeton University Press, Princeton, 1971. Een summierende, maar zeer terzake kritiek op deze benaderingswijze is te vinden in J.Richelson, A note on collective goods and the theory of political entrepreneurship, Public choice, 1973, nr. 16.

werkzaam zijn dan door Olson aangeduid. Zo is er de politieke ondernemer ('political entrepreneur') die door het verzamelen van stemmen wel degelijk voor een grote groep individuen kan opkomen. Deze kritiek is voor een Westerse samenleving terecht. In het vorige hoofdstuk hebben wij erop gewezen dat in elke economie in de werkelijkheid verschillende coördinatiemechanismen werkzaam zijn. De overlegeconomie is slechts één aspect van de gemengde economische orde; de vertegenwoordigende democratie waarin de politieke ondernemer stemmen verzamelt is een ander. Deze kritiek is echter, voor zover wij redeneren in een model van een overlegeconomie, op het eerste gezicht niet relevant: de werking van de vertegenwoordigende democratie is dan niet aan de orde (zie 2.1). Toch kunnen wij ook in het model van de overlegeconomie aan de politieke ondernemer een relevante interpretatie toekennen. Het gaat dan niet om een individu dat uit eigenbelang stemmen verzamelt, maar om iemand die evenzeer gedreven door eigenbelang een organisatie opricht en leidt. Om terminologische verwarring te voorkomen kunnen wij hier misschien beter spreken van een belangenbehartiger of zaakwaarnemer¹⁰: iemand die er zich toe verbindt het gemeenschappelijke belang van een groep individuen te verwezenlijken als tegenprestatie voor inkomen, status of macht.

In de vierde plaats heeft men gebruik gemaakt van een analyse, bekend als het Cournot-model. Hoewel in oorsprong ontwikkeld voor het oligopolie en dus voor de kleine groep, is men het model ook gaan toepassen op grotere groepen. Het leidt over het algemeen tot conclusies die radicaal tegengesteld zijn aan die van Olson. Wij gaan er straks dieper op in.

In de vijfde plaats heeft men sommige problemen waar Olson mee worstelt, geïnterpreteerd in termen van de speltheorie, meer bepaald door gebruik te maken van het zogenoemde Prisoners' Dilemma. Dit wordt behandeld in het volgende hoofdstuk.

In de zesde plaats zijn er een aantal aanzetten tot empirische toetsing. Wij bespreken dit in Hoofdstuk 5. Daar presenteren we tevens een eigen poging tot empirische toetsing voor de Nederlandse economie.

3.3 De groepsgrootte

In deze paragraaf zullen wij de invloed van de groepsgrootte onderzoeken aan de hand van het zogenoemde Cournot-model. Hoewel in The logic of collective action¹¹ reeds enkele summiere verwij-

¹⁰Deze term is ontleend aan A.J.F.Köbben, De zaakwaarnemer, Inaugurale rede Rotterdam, Van Loghum Slaterus, Deventer, 1983.

¹¹M.Olson, op.cit., blz. 25-27.

zingen zijn te vinden naar het werk van Cournot¹², is een meer volledige analyse op basis van een Cournot-model voor het eerst te vinden bij Olson en Zeckhauser¹³; dit is verder uitgewerkt door Chamberlin¹⁴, McGuire¹⁵, en opnieuw Chamberlin¹⁶.

Door Chamberlin en McGuire zijn conclusies bereikt die in belangrijke mate tegengesteld zijn aan die van Olson. In deze paragraaf geven wij eerst een beknopte uiteenzetting van het basis-model dat in een of andere vorm steeds terugkomt. Daarna onderzoeken wij aan de hand van dit model de invloed van de groeps-grootte. Dit gebeurt eerst bij non-rivaliteit en vervolgens bij rivaliteit.

Zoals bekend is het naar Cournot genoemde model ontwikkeld voor de studie van het oligopolie. In deze marktform speelt de interactie tussen enkele ondernemingen een grote rol. Dit model kan - mits met bepaalde wijzigingen - evenzeer gebruikt worden bij de studie van de interactie tussen een aantal landen, bijvoorbeeld in militaire bondgenootschappen. Dit is gedaan door Olson en Zeckhauser in het hierboven geciteerde artikel. Kern van hun analyse is dat zij met behulp van een zogenoemde reactiecurve aangeven hoeveel een land aan een collectief goed (i.c. defensie) wil besteden, bij wisselende omvang van de donaties van andere landen.

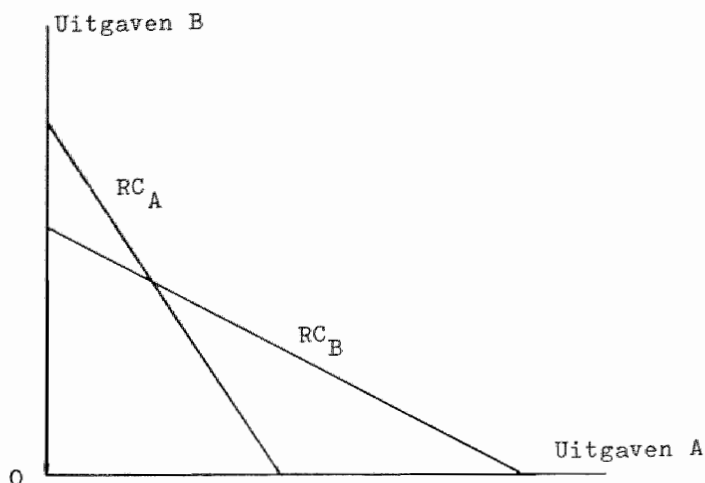
¹²A.Cournot, Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses, Marcel Rivière, Paris, 1938 (1838), blz. 88-111.

¹³M.Olson en R.Zeckhauser, An economic theory of alliances, The review of economics and statistics, 1966, nr. 3; herdrukt in B.M.Russet (red.), Economic theories of international politics, Markham, Chicago, 1968.

¹⁴J.Chamberlin, Provision of collective goods as a function of group size, The American political science review, 1974, nr. 2.

¹⁵M.McGuire, Group size, group homogeneity, and the aggregate provision of a pure public good under Cournot behavior, Public choice, 1974, nr. 8.

¹⁶J.Chamberlin, A diagrammatic exposition of the logic of collective action, Public choice, 1976, nr. 14, en A collective goods model of pluralist political systems, Public choice, 1978, nr. 4.



Figuur 2: Reactiecurven in een 2 landen-model

Figuur 2 stelt een eenvoudig twee landen-model voor. RC_A en RC_B zijn de reactiecurven van respectievelijk land A en land B. Uit de de reactiecurve van A blijkt, dat land A zijn maximale bijdrage levert wanneer de bijdrage van B gelijk is aan nul. Nemen de bijdragen van B toe, dan nemen die van A af. Een analoge redenering geldt voor B. Het snijpunt van de reactiecurven geeft aan, hoeveel van het collectieve goed elk land zal verstrekken in de evenwichtssituatie¹⁷.

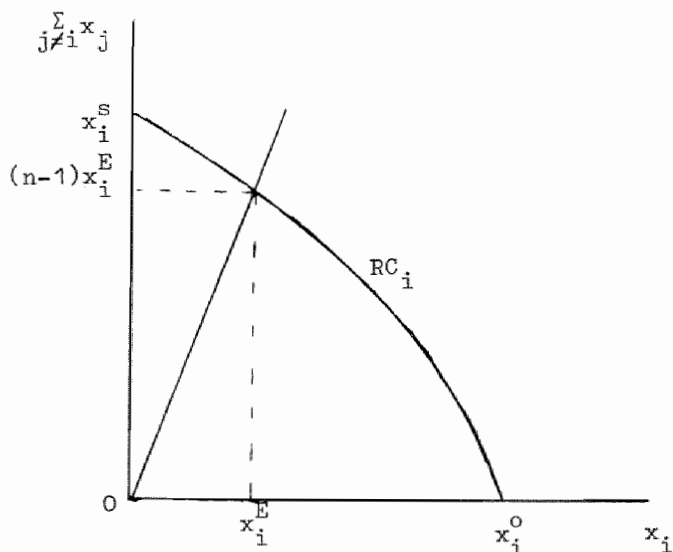
Het is belangrijk een essentieel kenmerk van de Cournot-analyse goed onder ogen te zien: het gaat hier om een dynamisch aanpassingsproces, waarbij iedere partij reageert op het gedrag van de andere, onder de veronderstelling dat de ander op zijn beurt niet zal reageren. In de werkelijkheid is dit laatste natuurlijk wel het geval. In moderne beschouwingen over het oligopolie wordt

¹⁷De reactiecurven zijn aldus getekend dat het snijpunt van beide curven een stabiel evenwicht voorstelt; dit is niet noodzakelijk het geval. Ook is het niet noodzakelijk dat de curven wel een gemeenschappelijk punt hebben. De hier afgebeelde situatie is echter wel de meest voor de hand liggende (nl. met een inkomenselasticiteit tussen 0 en 1 en een snijpunt van beide curven). Zie, voor andere gevallen, J. Chamberlin, art.cit., 1974, blz. 714-716.

de veronderstelling dat de andere partij niet reageert dan ook op zijn zachtst afgedaan als naïef. Elke partij leert gewoon dat de ander wel reageert. Ondanks dit bezwaar geeft de analyse wel enig inzicht in de interactie tussen partijen in een kleine groep, zoals door onder meer Olson en Zeckhauser is aangetoond. Na deze uiteenzetting van het basismodel, gaan wij nu over tot het onderzoek naar de invloed van de groeps grootte.

De groeps grootte bij non-rivaliteit

Om de invloed van de grootte van de groep te onderzoeken is het hiervoor uiteengezette model door Chamberlin enigszins gewijzigd. Hij maakt vooreerst de veronderstelling dat de consumptie van het collectieve goed niet rivaliserend is en dat alle individuen in de groep identiek zijn. In Figuur 3 is de reactiecurve van een willekeurig individu i getekend. Deze reactiecurve RC_i geeft aan, hoeveel van het collectieve goed door het individu i wordt verschaft bij verschillende gegeven contributies van de andere leden van de groep.



Figuur 3: Reactiecurve van een willekeurig individu

Aangezien alle individuen identiek zijn, zullen ze allemaal dezelfde hoeveelheid van het collectieve goed verstrekken. Indien x_i^E de hoeveelheid voorstelt die door het individu i in de evenwichtssituatie wordt verstrekt, zal voor een groep met n individuen de totale hoeveelheid dus gelijk zijn aan $x_i^E + (n-1)x_i^E$. Grafisch wordt het evenwicht voor de groep voorgesteld door het snijpunt van de reactiecurve met een rechte door de oorsprong, waarvan de richtingscoëfficiënt gelijk is aan $(n-1)$. Uit de figuur blijkt dat als $n = 1$ (de richtingscoëfficiënt van de rechte is dan gelijk aan 0), het evenwichtspunt samenvalt met x_i^0 ; voor $n \rightarrow \infty$ geldt:

$$x_i^E \rightarrow 0 \quad (a)$$

$$\text{en } (n-1)x_i^E \rightarrow x_i^S$$

$$\text{of } (nx_i^E - x_i^E) \rightarrow x_i^S$$

Rekening houdend met (a) geeft dit:

$$nx_i^E \rightarrow x_i^S \quad (b)$$

Waar het nu op aankomt, is het verband te analyseren tussen nx_i^E (de totale hoeveelheid van het collectieve goed) en n (de grootte van de groep). Wij weten dat

$$nx_i^E = x_i^E + (n-1)x_i^E \quad (c)$$

Indien de variabele $(n-1)x_i^E$ gezien wordt als een functie van x_i , of $f(x_i)$ (dit is de algebraïsche weergave van de reactiecurve), kan (c) geschreven worden als

$$nx_i^E = x_i^E + f(x_i^E)$$

Aangezien wij op zoek zijn naar de relatie tussen n en nx_i^E en er

met betrekking tot de relatie tussen n en x_i^E een duidelijke veronderstelling is gemaakt (zie o.a. Fig. 3 en de toelichting), moeten wij nu nog de relatie onderzoeken tussen x_i^E en nx_i^E . Wij zullen dus nx_i^E afleiden naar x_i^E . Dit geeft

$$d(nx_i^E)/dx_i^E = 1 + f'(x_i^E)$$

Nu doen zich drie mogelijkheden voor

$$1) \underline{0 > f'(x_i^E) > -1}$$

In dit geval is $d(nx_i^E)/dx_i^E > 0$

als $x_i^E \searrow$, dan $nx_i^E \searrow$

Mede in verband met (a) volgt in dit geval

als $n \nearrow$, dan $x_i^E \searrow$ en dus ook $nx_i^E \searrow$

$$2) \underline{f'(x_i^E) = -1}$$

In dit geval is $d(nx_i^E)/dx_i^E = 0$, omdat $d(nx_i^E) = 0$.

Dus als x_i^E verandert, blijft nx_i^E gelijk. Dit komt doordat x_i^E tegen n in verandert.

Als n bijvoorbeeld toeneemt, wordt dit gecompenseerd door de afname van x_i^E . Met andere woorden: veranderingen in n hebben geen invloed op nx_i^E .

$$3) \underline{f'(x_i^E) < -1}$$

$$\text{Nu is } d(nx_i^E)dx_i^E < 0$$

$$\text{als } x_i^E \nearrow, \text{ dan } nx_i^E \searrow$$

Mede in verband met (a) volgt in dit geval

$$\text{als } n \nearrow, \text{ dan } x_i^E \searrow \text{ en } nx_i^E \nearrow$$

Bekijken wij nu de drie gevallen, dan blijkt slechts het eerste geval overeen te stemmen met de hypothese van Olson: een toename van de groep (= n) leidt tot een afname van de totaal verstrekte hoeveelheid van het collectieve goed (= nx_i^E). Aangezien echter in dit geval geldt dat $0 > f'(x_i^E) > -1$, duidt de richtingscoëfficiënt van de reactiecurve erop dat wij hier te maken hebben met een inferieur goed voor i (een extra eenheid van het collectieve goed verstrekt door de anderen wordt ervaren als een toename van het inkomen, en leidt ertoe dat het individu i zijn eigen donatie vermindert met meer dan één eenheid; de toename van zijn inkomen leidt dus tot een afname van zijn consumptie van het collectieve goed; de reactiecurve vormt in dit geval met de horizontale as een hoek kleiner dan 45°).

Dit leidt bij Chamberlin tot de conclusie dat hetgeen Olson over de invloed van de groepsgrootte beweert, slechts geldt voor inferieure collectieve goederen. In het normale geval, dat wil zeggen voor niet-inferieure en niet-rivaliserende collectieve goederen, geldt het tegengestelde van wat Olson veronderstelt. Met andere woorden: hoe groter de groep, hoe groter de verstrekte hoeveelheid van het collectieve goed¹⁸.

Een analoog resultaat is op algebraïsche wijze afgeleid door McGuire¹⁹. Hierna geven wij beknopt zijn analyse weer (zijn symbolen hebben wij waar mogelijk vervangen door de tot nu toe gebruikte).

De interactie tussen individuen met het oog op het verwerven van collectieve goederen kan gezien worden in termen van weder-

¹⁸J. Chamberlin, art.cit., 1974, blz. 712, art.cit., 1976, blz. 64 en art.cit., 1978, blz. 105.

¹⁹M. McGuire, art.cit.

zijdse inkomenseffecten. Verstrekking van het collectieve goed door één individu betekent namelijk een schenking in natura voor alle andere individuen (althans bij niet-rivaliserende goederen). De aankoop van ieder individu bestaat dus uit zijn eigen bijdrage x_i^0 als anderen er niets aan uitgeven (zie Fig. 2), minus de effectieve bijdrage van de anderen ($\sum x_j$), plus de marginale consumptieneiging met betrekking tot de verhoging van zijn inkomen $(1 - \gamma_i)$, vermenigvuldigd met wat anderen eraan uitgeven, dus $(1 - \gamma_i)\sum x_j$:

$$x_i = x_i^0 - \sum x_j + (1 - \gamma_i)\sum x_j \quad (j \neq i)$$

of

$$x_i = x_i^0 - \gamma_i \sum x_j \quad (j \neq i)$$

Gaan wij ervan uit dat alle individuen identiek zijn²⁰, dan kan de voorgaande vergelijking geschreven worden als

$$x = x^0 - \gamma(n-1)x$$

uitwerking geeft²¹

$$x = x^0 / (1 + \gamma(n-1))$$

De totale uitgaven voor het collectieve goed zijn nu gelijk aan nx , en de invloed van de groepsgrootte kan worden onderzocht door af te leiden naar n :

$$d(nx)/dn = d\left[\frac{nx^0}{1 + \gamma(n-1)}\right] / dn$$

²⁰Weglating van deze vooronderstelling veroorzaakt binnen het model geen fundamentele verandering in de resultaten; zie M. McGuire, art.cit., blz. 114.

²¹Voorgaande vergelijking kan met de notatie van Chamberlin voor de evenwichtssituatie ook geschreven worden als

$$x_i = x_i^0 - \gamma(n-1)x_i^E, \text{ of } (n-1)x_i^E = \frac{1}{\gamma}(x_i^0 - x_i^E). \text{ Met } \gamma \text{ als een}$$

constante is de reactiecurve hier dus een rechte, m.a.w. dit is dan een vereenvoudigd geval van de analyse van Chamberlin.

$$= \frac{x^0(1-\gamma)}{[1 + \gamma(n-1)]^2}$$

Indien $0 < \gamma < 1$ (wat betekent dat het hier een normaal, niet inferieur goed betreft), is bovenstaande breuk (dit is de eerste afgeleide) steeds positief, zodat toename van n leidt tot een toename van nx . Met andere woorden, een toename van de groep onder de veronderstellingen van een Cournot-model, leidt bij normale collectieve goederen tot een toename van de verstrekking van dit goed. Deze conclusie is analoog aan die van Chamberlin, en tegengesteld aan die van Olson.

Discussie De conclusies van McGuire en Chamberlin over de invloed van de groeps grootte bij non-rivaliteit gaan lijnrecht in tegen de hypothese van Olson. Met grote stelligheid wordt sinds 1974 vooral door Chamberlin²² beweerd dat de hypothese van Olson weerlegd zou zijn. Voor zover ons bekend is hierop door Olson niet gereageerd, en is de analyse van Chamberlin door niemand werkelijk aangevochten. (Wel is door sommigen gewoon een andere benadering uitgewerkt - zie hierboven, 3.2.) Vandaar dat het de moeite loont de oorzaak van de verschillende conclusies op te sporen om hiermee de discussie uit de impasse te halen.

Vooreerst kan men natuurlijk wijzen op de kritiek die in het algemeen op de Cournot-analyse naar voren is gebracht. In elke moderne beschouwing over het oligopolie is te vinden dat het niet realistisch is te veronderstellen dat de andere partij niet op de eigen acties reageert. Men leert gewoon dat de ander wél reageert. Een dergelijke veronderstelling over het gedrag wordt gewoonlijk afgedaan als irrealistisch of kortzichtig.

²²Zie b.v. art.cit., 1978, blz. 97: "Recent analyses using the same model (het Cournot-model - PV) have shown that Olson's assertion concerning the behavior of large groups is not in general true, and that contrary to his assertion, the relationship between group size and the amount of a public good provided is an increasing one.", en blz. 105: "The arguments presented above contradict the assertion, normally attributed to Olson, that the interests of large groups will be dominated by the interests of small groups....".

Verder zou men zich kunnen afvragen of Olson het wel heeft over niet rivaliserende collectieve goederen. Indien Olson een andere definitie zou hanteren en zich slechts zou beperken tot rivaliserende collectieve goederen, zou dit een verklaring kunnen bieden voor het verschil in inzicht. Zoals wij in de vorige paragraaf hebben gesteld, is dit slechts gedeeltelijk het geval: Olson vat in zijn definitie zowel rivaliserende als niet rivaliserende collectieve goederen onder één noemer. Hij wekt echter doorgaans de indruk impliciet uit te gaan van rivaliteit. Toch kan dit ons inziens het fundamentele verschil in inzicht slechts gedeeltelijk verklaren.

De voornaamste oorzaak van de afwijkende conclusies die in het Cournot-model worden bereikt ligt ergens anders. Uit Figuur 3 blijkt dat de reactiecurve van het individu onder alle omstandigheden ongewijzigd blijft. Dit betekent dat impliciet wordt aangenomen dat het gedrag van het individu niet verandert. Anders gezegd: het gedrag van het individu is onafhankelijk van de groeps-grootte. Het individu reageert zowel in een kleine als in een grote groep op dezelfde manier. Kleine en grote groepen verschillen dus alleen in omvang; er is geen kwalitatief verschil tussen beide.

Hetzelfde geldt voor de door McGuire gebruikte gedragsvergelijking: er wordt a priori verondersteld dat ieder individu iets uitgeeft (x_i), en dat zijn gedrag niet fundamenteel verandert wanneer de groep groter wordt. Het is dan ook niet te verwonderen dat Chamberlin en McGuire tot hun conclusies komen: indien het gedrag van het individu onder alle omstandigheden gelijk blijft, zal ceteris paribus in een grotere groep in totaal meer worden uitgegeven voor een collectief goed dan in een kleine. Dit geldt des te meer daar beide auteurs ervan uitgaan dat zelfs wanneer de anderen niet bijdragen, het individu wel een bijdrage levert (nl. x_i). Het antwoord op wat ze moeten onderzoeken, namelijk of het gedrag van het individu wel gelijk blijft, zit reeds vervat in één van hun vooronderstellingen. Grafisch komt dit tot uiting in het gelijk blijven van de reactiecurve; algebraïsch in het gelijk blijven van de gedragsvergelijking.

Olson daarentegen maakt de plausibele veronderstelling dat het gedrag van rationele individuen in grote groepen wel verschilt van in kleine. Deze veronderstelling is plausibel, omdat het individu weet dat hij in een grote groep het eindresultaat niet kan beïnvloeden (cf. het voorbeeld van de volkomen concurrentie in 3.2). In een kleine groep daarentegen kan hij het eindresultaat wel beïnvloeden. Hij reageert dan ook op de acties van anderen. In een grote groep is dit niet het geval; individuen reageren niet op elkaars acties. Grote en kleine groepen ver-

schillen dus niet alleen in omvang, maar zijn ook kwalitatief verschillend.

Wie zou beweren dat Olson en Zeckhauser zelf een Cournot-model hanteren, verliest uit het oog dat in hun artikel een ander probleem onderzocht wordt, namelijk de interactie tussen een aantal landen binnen een militaire alliantie. Dit probleem is analoog aan de interactie in een groep van gelijkblijvende en beperkte grootte (nl. een klein aantal regeringen onder elkaar). Voor een dergelijke groep lijken de vooronderstellingen van het Cournot-model - hoewel naïef - binnen zekere grenzen wel toepasbaar.

Ten slotte moet opgemerkt worden dat in het Cournot-model geen enkele aandacht besteed wordt aan de kosten van het collectieve goed. Olson doet dit wel, althans in rudimentaire vorm. Wij komen op dit aspect terug in paragraaf 5 van dit hoofdstuk.

Het ziet er dan ook naar uit dat de hypothese van Olson ten aanzien van de groepsgrootte door de studies van Chamberlin en McGuire niet fundamenteel is aangetast. Dit betekent niet dat hun werk zonder belang is. Het cruciale van de vooronderstellingen over het gedrag van de individuen wordt er door onderstreept. (Wij komen in 3.4 nog op deze vooronderstellingen terug. Er kunnen namelijk nog een aantal punten van kritiek worden geformuleerd op de vooronderstellingen die Olson, Chamberlin, McGuire en anderen gezamenlijk hanteren.) Ook introduceren Chamberlin en McGuire een dynamisch element in de analyse, wat een vooruitgang betekent ten aanzien van de vrij statische beschouwing van kosten en baten door Olson. (In Hoofdstuk 4 wordt op dit dynamische element verder ingegaan - zie het zogenoemde 'superspel'.) Een onderscheid van Chamberlin is ten slotte dat hij expliciet het onderscheid maakt tussen rivaliserende en niet-rivaliserende collectieve goederen. Door Olson wordt zoals gezegd weinig op dit onderscheid ingegaan²³.

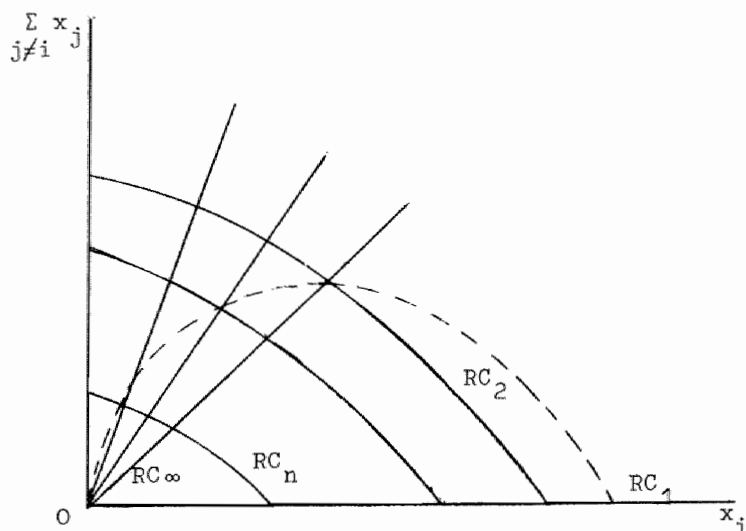
De groepsgrootte bij rivaliteit

Chamberlin²⁴ onderzoekt de invloed van de groepsgrootte bij rivaliteit zoals in Figuur 4 is aangeduid. De reactiecurven van het individu bij verschillende groepsgrootte worden weergegeven door RC_n , $n = 1... \infty$. (In de bijzondere situatie dat de groep

²³Behalve in het onderscheid tussen wat hij aanduidt als "inclusive" en "exclusive" groups; zie Olson, op.cit., 1965, blz. 36-43.

²⁴J. Chamberlin, art.cit., 1974, blz. 712.

slechts uit één individu bestaat, wordt de reactiecurve RC_1 herleid tot een punt op de horizontale as.) Vergroting van de groep leidt, door de rivaliteit van de consumptie, tot een afname van de eigen consumptie zodat de reactiecurve naar de oorsprong toe verschuift. Het evenwicht voor een groep met omvang n wordt in dit geval gevonden waar een rechte door de oorsprong met richtingscoëfficiënt $(n-1)$ de overeenkomstige reactiecurve snijdt. De gestippelde curve verbindt deze snijpunten en geeft aldus de verschillende evenwichten aan. Uit de figuur blijkt dat als $n \rightarrow \infty$, $x_i^E \rightarrow 0$ en $nx_i^E \rightarrow 0$. Dit betekent dat bij toename van de groep, de hoeveelheid van het collectieve goed afneemt.



Figuur 4: Reactiecurven bij rivaliserende consumptie

Discussie Het lijkt voor de hand te liggen dat rivaliteit bij de consumptie de samenwerking bemoeilijkt. Wanneer de consumptie van de één de mogelijkheden van de ander beperkt, hebben ze uiteraard minder belang bij samenwerking dan in het voorgaande geval (op de invloed van de rivaliteit komen wij verder in dit hoofdstuk nog terug). Het resultaat van Chamberlin stemt nu overeen met de

hypothese van Olson. Alleen is dit volgens Chamberlin slechts te wijten aan de rivaliteit van de consumptie. (Wanneer het goed niet gekenmerkt wordt door volkomen rivaliteit of non-rivaliteit onderscheidt hij zelfs een tussengeval.)

Hierbij moet ons inziens worden opgemerkt dat het betoog van Chamberlin nauwelijks een 'bewijs' genoemd kan worden. Het lijkt eerder of het resultaat voor de auteur op voorhand vast ligt, waarna dit in de figuur wordt geïllustreerd. Dit gebeurt dan door de reactiecurve naar links te doen verschuiven. Dat dit nu noodzakelijkerwijze moet gebeuren, en niet eveneens in het voorgaande geval, wordt door Chamberlin niet aangetoond en nauwelijks beargumenteerd. Verder gelden hier analoge opmerkingen als in het voorgaande geval. Alleen wordt de hypothese van Olson nu bevestigd.

3.4 De kenmerken van de individuen

In deze paragraaf worden de voornaamste kenmerken van de individuen behandeld die de belangenbehartiging beïnvloeden. Deze kenmerken zijn: de rationaliteit, het streven naar eigenbelang en de heterogeniteit. Ten aanzien van de eerste twee kenmerken hanteren zowel Olson als de aanhangers van het Cournot-model dezelfde vooronderstellingen. Dit gebeurt soms expliciet, maar vaak ook impliciet.

Rationaliteit

Gewoonlijk wordt ervan uitgegaan dat de individuen doel-rationeel handelen, wat betekent dat zij die beslissingen nemen waarvan zij verwachten dat ze het beste tot het bereiken van de eigen doeleinden zullen leiden. Deze vooronderstelling sluit aan bij een oude traditie in de economische wetenschap. Uit de kritiek op deze traditie weten wij eveneens dat individuen zich niet altijd aldus gedragen. Zij kunnen zich bijvoorbeeld laten leiden door gewoonte of helemaal geen rekening houden met de gevolgen van hun eigen beslissingen. In dit geval worden zowel de benadering van Olson als die van de Cournot-analyse aangetast (en trouwens die van een groot gedeelte van de economische wetenschap). Toch zullen wij deze vooronderstelling ook in dit boek blijven hanteren. Ze geeft ons inziens de beste voorspellingen omtrent het gedrag van individuen op economisch gebied. Het gaat hier uiteraard niet om een feitelijke beschrijving van hoe alle individuen in alle omstandigheden handelen, maar om het kiezen van de vooronderstel-

ling die de beste voorspellingen oplevert. Er is gewoon geen betere vooronderstelling voorhanden.

Eigenbelang

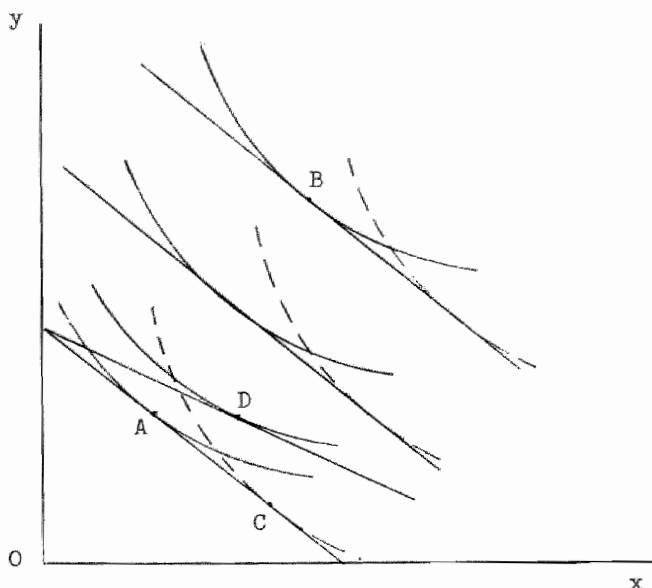
De vooronderstelling van het eigenbelang houdt in dat het individu slechts geïnteresseerd is in zijn eigen nut. Hij houdt dus geen rekening met de gevolgen van zijn handelen voor het nut van anderen. Hierbij moet worden opgemerkt dat dergelijke gevolgen best wél in iemands nutsfunctie kunnen zitten. In de werkelijkheid houden individuen vaak wél rekening met de gevolgen van hun handelen voor het nut van anderen. Zij kunnen zich laten leiden door solidariteit, of meer in het algemeen door wat wij zullen aanduiden als sociale of morele overwegingen. In het volgende hoofdstuk gaan wij hier verder op in.

Heterogeniteit

In zijn latere bijdragen stelt Chamberlin²⁵ - opnieuw op basis van een Cournot-model - dat niet de groepsgrootte maar drie andere factoren van doorslaggevend belang zijn. Deze factoren zijn het vermogen van de individuen in de groep, hun invloed en de intensiteit van de individuele voorkeuren voor het collectieve goed. Dat kleine groepen in de praktijk vaak succesvoller zijn dan grote groepen, zou niet te danken zijn - zoals Olson stelt - aan de groepsgrootte, maar aan het feit dat deze groepen over het algemeen in een gunstiger positie verkeren wat betreft de overige drie factoren. Met andere woorden, deze groepen zouden succesvoller zijn omdat zij meer vermogend zijn, meer invloedrijk, en/of meer gepassioneerd.

De uiteenzetting wordt door Chamberlin op tamelijk esoterische wijze gepresenteerd; wie dieper graaft komt echter tot de ontdekking dat het geheel in wezen berust op een eenvoudige analyse van het consumentengedrag met behulp van indifferentiecurven. In Figuur 5 is op de horizontale as het collectieve goed uitgezet, op de verticale as een privé-goed. Stel dat de groep bestaat uit n identieke individuen, ieder beschikkend over een zelfde budget. De voorkeuren van een willekeurig individu van de

²⁵J. Chamberlin, art.cit., 1976 en 1978.



Figuur 5: De rol van vermogen, invloed en intensiteit van de voorkeuren

groep kunnen in dit geval worden voorgesteld door de verzameling indifferentiecurven; een bepaald budget komt uiteraard overeen met een bepaalde hoogte van de budgetlijn, en de helling van deze lijn geeft zoals bekend de prijsverhouding tussen beide goederen weer. Indien wij ervan uitgaan dat het individu zich in de aanvangssituatie in A bevindt, kan de invloed van de verschillende factoren op een eenvoudige wijze worden geanalyseerd.

Een hoger vermogen (wat door Chamberlin wordt gelijkgesteld met een hogere budgetlijn) leidt tot een nieuwe evenwichtssituatie, bijvoorbeeld in B. Uit de figuur blijkt dat nu meer voor het collectieve goed wordt uitgegeven.

Een hogere intensiteit van de voorkeur voor het collectieve goed kunnen wij voorstellen door een nieuwe vorm voor de verzameling indifferentiecurven (zie de gestippelde lijnen). Dit leidt eveneens tot meer consumptie van het collectieve goed, bijvoorbeeld in C.

Een grotere invloed kunnen wij analyseren door de relatieve prijs van het collectieve goed te interpreteren als een maatstaf

voor de effectiviteit waarmee het individu er in slaagt privé-goederen om te zetten in politieke activiteit (b.v. druk op de overheid) die leidt tot collectieve goederen. Een lagere relatieve prijs voor het collectieve goed betekent dus dat het individu door dezelfde hoeveelheid privé-goederen in te ruilen, meer van het collectieve goed kan consumeren (en dus invloedrijker is). Een lagere relatieve prijs voor x wordt uiteraard voorgesteld door een minder steile budgetlijn en leidt dus tot een hogere consumptie van het collectieve goed, bijvoorbeeld in D. Met andere woorden: een grotere invloed leidt tot een grotere consumptie van het collectieve goed.

Resumerend: een groter vermogen, een hogere intensiteit van de voorkeuren en een grotere invloed, leiden ieder afzonderlijk of in combinatie tot een grotere consumptie van het collectieve goed.

Discussie In de hier besproken artikelen komt de eenvoudige grafische voorstelling uit Figuur 5 niet voor. Toch is de analyse in laatste instantie wel gebaseerd op deze relaties. Het betoog wordt echter op dusdanige wijze naar voren gebracht dat de eenvoudige samenhangen (waar het geheel op rust) worden verhuuld. Het lijkt allesbehalve zeker dat Chamberlin zelf zich van zijn cruciale vooronderstellingen geheel bewust is.

Deze analyse zou nuttig zijn, indien de collectieve goederen waarnaar groepen in een overlegeconomie streven, gewoon op de markt aan individuen werden verkocht. In dit geval zou men de analyse op basis van indifferentiecurven, die met succes is toegepast in de theorie van het consumentengedrag, hier even goed kunnen aanwenden. De collectieve goederen waar het hier om gaat, worden echter slechts zeer ten dele op de markt verkocht. Het kenmerk van niet uitsluitbaarheid van consumptie maakt dit vrijwel onmogelijk. Een loonsverhoging bijvoorbeeld, komt ook niet-leden van de vakbond ten goede. Wat belangenorganisaties wel kunnen verkopen is een aantal niet-collectieve goederen (zie de zogenoemde theorie van het bijproduct in 3.2.)²⁶.

Toch lijkt het zeer aannemelijk dat kenmerken van de indivi-

²⁶Toch proberen belangenorganisaties natuurlijk wel hun beleid te verkopen aan (nieuwe) leden. Zie voor een benadering waarin het beleid van organisaties opgevat wordt als een produkt dat door de organisaties wordt verkocht, P.K.Keizer, Inflatie als politiek-economisch verschijnsel. Een theoretisch en empirisch onderzoek naar de invloed van ideologie en militantie op inflatie, Stenfert Kroese, Leiden, 1982, hoofdstuk 6.

duen zoals het vermogen, de intensiteit van de voorkeuren en de invloed, de belangenbehartiging zullen beïnvloeden. Een gepassioneerde groep zal *ceteris paribus* eerder tot belangenbehartiging overgaan dan een indifferente groep. Alleen kunnen deze conclusies niet zo maar getrokken worden uit de analyse van Chamberlin.

Ook Olson²⁷ heeft er trouwens in latere publikaties op gewezen dat het vermogen, de invloed en de intensiteit van de voorkeuren van belang kunnen zijn (zonder overigens naar andere auteurs te verwijzen en zonder dit verder uit te werken). Hiermee is uiteraard de hypothese over de groeps grootte niet verworpen. Het moet ons inziens gezien worden als een aanvulling en een nuancering²⁸.

Samenvattend kunnen wij dus stellen dat de in deze paragraaf behandelde kenmerken van de individuen de belangenbehartiging in de overlegeconomie zullen beïnvloeden. De hypothese van Olson moet dan ook worden aangevuld. Wij komen hier later nog op terug. Eerst moeten nog een aantal kenmerken van collectieve goederen worden onderzocht. Dit gebeurt in de volgende paragraaf.

²⁷Zie M.Olson, op.cit., 1982, o.m. blz. 34 en 73; ook M.Olson, Pressiegroepen en economische groei, Stichting Rotterdamse Monetaire Studies, Rotterdam, 1984, blz. 14: "De capaciteit om zich te organiseren is positief gecorreleerd met inkomen en macht." Analoge opmerkingen zijn ook te vinden in een interview met Olson in Intermediair, 25 april 1986, blz. 17, herdrukt in J.W.de Beus en F.Vuijsje (red.), Politieke economie, Het Spectrum, Utrecht, 1987, blz. 54.

²⁸Volledigheidshalve moet worden opgemerkt dat Olson in zijn werk uit 1965 ook wel rekening houdt met verschillen tussen de individuen. Hij beperkt zich echter voornamelijk tot verschillen binnen de groep. Zoals gezegd gaat hij ervan uit dat in een kleine groep altijd wel een individu zal zijn voor wie $V_i > C$, waardoor deze desnoods alleen zorgt voor het tot stand komen van het goed. Men kan dit ook als volgt interpreteren: de ongelijkheid $V_i > C$ geldt omdat individu i meer vermogend is, meer gepassioneerd, of een grotere invloed heeft dan de anderen. Alleen zal dit volgens Olson slechts van belang zijn binnen de kleine groep. (In de grote groep worden de kosten C namelijk te hoog - zie de volgende paragraaf).

3.5 De kenmerken van de collectieve goederen

De voornaamste kenmerken van de collectieve goederen die de vrijwillige realisatie zullen beïnvloeden, zijn: de deelbaarheid, de kosten en de rivaliteit van de consumptie.

Deelbaarheid

Sommige goederen kunnen in continue hoeveelheden geproduceerd worden zoals een schoon milieu, maar andere vereisen een bepaalde minimum investering. Het goed wordt in dit geval al dan niet geproduceerd. Het klassieke voorbeeld hiervan is een brug. Toch is het onderscheid in de werkelijkheid niet altijd zo scherp. Wanneer voor het milieu een zuiveringsinstallatie gebouwd moet worden, vereist dit eveneens een minimum investering. Verder bestaan er grote en kleine bruggen. Toch kan men in het algemeen stellen dat het ceteris paribus gemakkelijker zal zijn een goed vrijwillig te produceren dat in continue hoeveelheden beschikbaar komt, dan wanneer dat niet het geval is.

Kosten

Zoals gezegd wordt in het Cournot-model geen rekening gehouden met de kosten van het collectieve goed. Olson doet dit wel, maar in vrij rudimentaire vorm zoals in de voorwaarde $V_i > C$ (zie 3.2). Het verband tussen de groepsgrootte en de kosten wordt door hem - vaak impliciet - gezien als positief: hoe groter de groep, hoe groter de kosten van het collectieve goed. Dit mag over het algemeen de werkelijkheid goed weergeven, absoluut noodzakelijk is een dergelijk verband niet. Neem het (klassieke) voorbeeld van het moeras²⁹: enkele individuen wonen rond een moeras dat ze graag gedempt zouden zien. Stel nu dat voor één van deze individuen geldt $V_i > C$, of met andere woorden, het nut van het dempen van het moeras is voor hem groter dan de kosten ervan. Het moeras wordt dus door hem gedempt, waardoor een collectief goed voor de kleine groep tot stand is gebracht. Stel nu verder dat de groep groeit doordat er meer individuen rond het moeras komen wonen: noch V_i noch C veranderen en het collectieve goed blijft gewoon bestaan. Toename van de groep leidt hier dus niet tot veranderingen in de verstrekking van het collectieve goed.

²⁹Dit voorbeeld is ontleend aan R.Hardin, *Collective action*, Johns Hopkins University Press, Baltimore, 1982, blz. 47.

Bij nog andere vooronderstellingen over het verband tussen de groeps grootte en de kosten krijgt men weer andere resultaten. Zuiver logisch gezien zijn allerlei resultaten mogelijk, zoals door een aantal auteurs is aangetoond³⁰. Wat ons hier interesseert is echter niet de mogelijkheid van allerlei resultaten, zoals die kan blijken uit op zichzelf logische exercities, maar wel de aannemelijkheid van één of ander empirisch verband tussen de groeps grootte en de kosten. Het lijkt ons dan wel aannemelijk te veronderstellen - zoals Olson doet - dat er een positief verband bestaat tussen de groeps grootte en de kosten (een illustratie hiervan wordt gevormd door de relatieve moeilijkheid voorbeelden van het tegendeel te bedenken - de lezer kan het voor zichzelf uitproberen³¹).

Verder zou nog rekening gehouden moeten worden met het al dan niet bestaan van vaste kosten. Indien er vaste kosten zijn, zal dit een bepaalde minimale investering vereisen en dus de realisatie van het collectieve goed moeilijker maken dan bij afwezigheid ervan (hetzelfde effect als de ondeelbaarheid hierboven).

Rivaliteit

Reeds bij de behandeling van de groeps grootte is er op gewezen dat de eigenschap van rivaliteit bij de consumptie een rol zal spelen. Wij zullen er nu dieper op ingaan. Wanneer de consumptie van de één de mogelijkheden van de ander beperkt, zal dit uiteraard de samenwerking moeilijk maken. In het extreme geval van volstrekte rivaliteit zoals bij zuivere privé-goederen, is dit zonder meer duidelijk: de individuen hebben er geen belang bij om samen een zelfde eenheid van een goed aan te kopen, maar zullen dit ieder afzonderlijk doen. Wanneer goederen vrijwel volledig niet-rivaliserend zijn (defensie) kan wel worden samengewerkt.

Bij partiële rivaliteit (de consumptie van de één sluit de consumptie van de ander niet volledig, maar slechts gedeeltelijk uit) is de invloed van deze eigenschap subtieler. De rivaliteit van de consumptie kan in een kleine groep zelfs onopgemerkt blijven. Om een voorbeeld uit de overlegeconomie te nemen: het loon-

³⁰Zie bijvoorbeeld N.Frohlich, T.Hunt, J.Oppheimer en R.Harrison Wagner, Individual contributions for collective goods.

Alternative models, *Journal of conflict resolution*, 1975, nr. 2.

³¹Zie hierover ook Olson, *op.cit.*, 1965, blz. 48-49, noot 68. Hij geeft in deze passage de mogelijkheid van een ander verband (constante kosten) toe, maar karakteriseert dit - o.i. terecht - als "empirisch triviaal".

niveau van de één gaat niet ten koste van het loonniveau van de ander. Als de groep groeit, kunnen nieuwe werknemers door hun aantal echter wel het loonniveau doen dalen (als de lonen vastgelegd zijn in een collectieve arbeidsovereenkomst, zal dit eventueel slechts geschieden na afloop ervan).

Dit voorbeeld illustreert reeds, dat rivaliteit in de overlegeconomie een rol zal spelen. Sterker nog, zoals wij hierna zullen zien vertoont een belangrijk gedeelte van de collectieve goederen waar het in de overlegeconomie om gaat, een zekere mate van rivaliteit. Het zijn dus collectieve goederen met de volgende kenmerken: de consumptie ervan is (partieel) rivaliserend en niet uitsluitbaar.

Om de plaats van deze goederen in de economische theorie te situeren, zullen wij hierna gebruik maken van een indeling van goederen in vier categorieën. Deze indeling is gebaseerd op de mogelijke combinaties van rivaliteit en niet uitsluitbaarheid. In de chronologische volgorde waarin de betrokken goederen in de economische wetenschap zijn bestudeerd, ziet deze indeling er uit als volgt.

De eerste soort goederen wordt gekenmerkt door uitsluitbaarheid en rivaliteit. Dit zijn de privé-goederen; de studie ervan is zo oud als de economische wetenschap.

De consumptie van de tweede soort goederen is niet uitsluitbaar en niet rivaliserend. Dit zijn de zuivere collectieve goederen; ze worden vooral bestudeerd sinds een tweetal baanbrekende artikelen van Samuelson³² uit de jaren vijftig. Voorbeelden van deze goederen zijn reeds eerder gegeven (zie 3.1).

De derde soort goederen vertoont kenmerken van uitsluitbaarheid, echter zonder rivaliteit. Men spreekt in dit verband wel eens van 'club goods'. Voorbeelden zijn een tenniscub, een golfclub en een zwembad. (Zodra een bepaalde capaciteitsgrens is bereikt, treedt uiteraard wel rivaliteit op.) De studie van club goods is begonnen in 1965, met een artikel van Buchanan³³.

De vierde soort goederen is niet uitsluitbaar, echter wel rivaliserend (ofwel: 'rival, nonexcludable', voortaan 'rivnonex'). Tot nu toe is de expliciete studie van de eigenschappen van deze goederen een praktisch onontgonnen terrein. De enige gepubliceerde studie over dit onderwerp - voor zover ons bekend - is van

³²P.A.Samuelson, The pure theory of public expenditures, Review of economics and statistics, 1954, nr. 4, en Diagrammatic exposition of a theory of public expenditures, idem, 1955, nr. 4.

³³J.M.Buchanan, An economic theory of clubs, Economica, 1965, nr. 125.

E.R.Brubaker³⁴.

Deze laatste categorie goederen is voor ons van belang, omdat vele in de overlegeconomie nagestreefde gemeenschappelijke belangen het karakter van een 'rivalnonex' goed hebben. Dit geldt niet alleen voor het reeds eerder vermelde loonniveau (zie 3.1), maar ook voor andere prijzen (bijvoorbeeld tarieven voor vrije beroepen). De niet-uitsluitbaarheid is in dit geval geen eigenschap van het goed zelf, maar is zoals gezegd te wijten aan de wijze van besluitvorming: een eenmaal afgesproken loon- of tariefniveau geldt voor een ieder, ongeacht of hij deel heeft genomen aan het overleg (dan wel lid is van de belangenorganisatie).

Meer in het algemeen kan men stellen dat aangezien het in de overlegeconomie gaat om organisaties van individuen die een zelfde functie vervullen in het economische proces (zie hfst. 2.1), een belangrijk streven zal zijn het aandeel van de leden in het nationale inkomen te verhogen. In laatste instantie zal hier op een bepaald ogenblik bovendien rivaliteit optreden: een verhoging van het inkomen voor de een, gaat ten koste van het inkomen van de ander (eventueel, maar niet noodzakelijk via een verlaging van de prijs). Dit laatste kan een verklaring bieden voor het vaak voorkomende streven van beroepsorganisaties de toetreding tot het beroep te beperken (via bijvoorbeeld allerlei opleidingseisen die niet aan de reeds gevestigden worden gesteld, maar slechts aan potentiële toetreders). Ook de in sommige landen waargenomen negatieve houding van vakbonden ten aanzien van buitenlandse arbeiders is hiermee in overeenstemming³⁵.

Resumerend kunnen wij ten aanzien van de eigenschap van rivaliteit dus stellen, dat hoe meer een collectief goed deze eigenschap zal vertonen, hoe moeilijker ceteris paribus de vrijwillige realisatie ervan zal zijn.

Tot slot van deze paragraaf trekken wij een analoge conclusie als bij de kenmerken van de individuen: de hier behandelde kenmerken van de collectieve goederen leiden ertoe de hypothese van Olson over de invloed van de groepsgrootte te nuanceren. In de nu volgende paragraaf zullen wij proberen iets te zeggen over het relatieve belang van deze verschillende kenmerken.

³⁴E.R.Brubaker, Collusive prices as rival, nonexcludable goods, Public finance, 1979, nr. 1.

³⁵Dat organisaties zich vaak verzetten tegen toetreders tot een bepaald beroep mag niet verward worden met het streven van dezelfde organisaties naar verhoging van het ledental. Anders gezegd: als iemand eenmaal tot de beroepsgroep is toegetreden, probeert men wel hem als lid van de organisatie te werven.

3.6 Het relatieve belang van de verschillende factoren

Wij hebben in dit hoofdstuk een hele reeks van factoren besproken die naast de groepsgrootte de belangenbehartiging kunnen beïnvloeden. Het spreekt vanzelf dat naar gelang de vooronderstellingen die men over deze factoren maakt, men tot andere resultaten komt. Er valt over de invloed van deze factoren in het algemeen dus weinig te zeggen. Wel kan men door het hanteren van de *ceteris paribus* clause telkens de invloed van één factor onderscheiden. Toch zullen wij in deze paragraaf het relatieve belang van de groepsgrootte stellen tegenover dat van de rivaliteit bij consumptie van het collectieve goed. Dit is belangrijk voor de overlegeconomie, omdat het zoals gezegd vaak gaat om goederen die men kan aanduiden als 'rivnonex'. Ze vertonen een zekere mate van rivaliteit en de consumptie ervan is (binnen een bepaalde groep) niet uitsluitbaar.

Om de relatieve invloed van de groepsgrootte en de rivaliteit op de belangenbehartiging te bestuderen, zijn in de onderstaande tabel de verschillende combinaties van deze factoren voorgesteld. Het is nauwelijks overdreven te stellen dat in het

Tabel 1: De belangenbehartiging: verschillende combinaties

	Kleine groep	Grote groep
Zuiver collectief (niet rivaliserend en niet uitsluitbaar)	1	3
Rivnonex (rivaliserend en niet uitsluitbaar)	2	4

werk van Olson de kolommen worden vergeleken en de rijen verwaar-

loosd³⁶, terwijl in het eerder geciteerde artikel van Brubaker de rijen worden vergeleken en de kolommen verwaarloosd. Olson stelt zoals gezegd dat de kleine groep effectiever is dan de grote, terwijl volgens Brubaker het vrijwillig realiseren van zuivere collectieve goederen gemakkelijker is dan van 'rivnonex' goederen. Zoals is gebleken in de vorige paragrafen van dit hoofdstuk hebben beide auteurs gelijk, althans wanneer men de invloed van deze factoren ceteris paribus bestudeert. Waar het ons nu om gaat is, het relatieve belang van deze factoren af te wegen. Het zal duidelijk zijn dat de verschillende combinaties in de tabel de vrijwillige realisatie van het collectieve goed zullen beïnvloeden. De vraag is alleen: hoe?

Indien wij de verschillende combinaties willen rangschikken naar de waarschijnlijkheid dat ze zullen leiden tot de vrijwillige realisatie van een collectief goed, dan zijn combinatie 1 en combinatie 4 makkelijk te identificeren. Dit komt doordat de invloed van de groepsgrootte en de rivaliteit gelijklopend is (m.a.w.: hoe kleiner de groep en hoe geringer de rivaliteit, hoe effectiever de belangenbehartiging). Moeilijker is het, de tussenliggende gevallen te rangschikken. Dit komt er namelijk op neer de relatieve invloed van groepsgrootte en rivaliteit vast te stellen.

Om de gedachten te ordenen, zal het nuttig zijn een aantal voorbeelden te bedenken van deze twee gevallen. Brubaker noemt als voorbeeld van combinatie 2 een oligopolistische prijsafsprak. Een dergelijke afspraak is rivaliserend, omdat een verhoging van het aanbod ertoe leidt dat de prijs niet gehandhaafd kan worden. De prijs is tevens niet uitsluitbaar, omdat geen der oligopolisten ervan weerhouden kan worden deze prijs te vragen. Combinatie 3 stelt ons voor het probleem dat de meeste klassieke voorbeelden van zuivere collectieve goederen - zodra een bepaalde capaciteitsgrens is bereikt - een zekere mate van rivaliteit gaan vertonen. Veronderstel echter dat een groot aantal landeigenaren een dijk nodig hebben om hun land te beschermen tegen het wassende water. De totale landoppervlakte is gegeven, zodat een capaciteitsgrens in dit geval niet bestaat. De dijk is dus een zuiver collectief goed.

Zal het nu makkelijker zijn om met vrijwillige bijdragen een

³⁶Zie nochtans Olson, op.cit., 1965, blz. 36-43 en 1982, blz. 66-69. Hoewel Olson wijst op sommige verschillen in groepsge-drag die te wijten zijn aan de rivaliteit (wat leidt tot het onderscheid in 'inclusive' en 'exclusive groups'), worden deze verschillen niet in acht genomen in zijn conclusies over de invloed van de grootte van de groep.

dijk te bouwen dan om tot afspraken te komen in het oligopolie? Hoogstwaarschijnlijk niet. Er zijn talrijke voorbeelden van oligopolistische samenwerking, niet van dijken gebouwd (voor een grote groep) met vrijwillige contributies. Meer in het algemeen kan men stellen dat het in geval 3 gaat om de klassieke voorbeelden van collectieve goederen in de grote groep (naast dijkbescherming ook defensie, het rechtssysteem, enz.). Deze collectieve goederen worden zonder uitzondering gefinancierd uit belastingen en dus verplichte bijdragen. Dit wijst er op dat men er blijkbaar niet in slaagt deze goederen op basis van vrijwilligheid te realiseren³⁷. Vandaar dat gevallen 2 en 3 gerangschikt zijn zoals aangegeven in de tabel. Deze voorbeelden suggereren dat de grootte van de groep belangrijker is dan de rivaliteit van het collectieve goed.

Let wel dat deze voorzichtige conclusie is afgeleid uit geselecteerde voorbeelden, zodat ze als niet veel meer dan voorlopig beschouwd kan worden. Bovendien kennen de hier bestudeerde eigenschappen een continu verloop (namelijk: van kleine naar grote groep, en van rivaliteit naar non-rivaliteit), terwijl wij als het ware verschillende polen met elkaar hebben vergeleken. Wij kunnen dan ook niet veel meer dan voorzichtig concluderen dat er indicaties zijn dat de groeps grootte van meer beslissende invloed is dan de rivaliteit van het collectieve goed.

3.7 Samenvatting en besluit

In dit hoofdstuk is de hypothese van Olson onderzocht voor de overlegeconomie. Deze hypothese komt erop neer dat kleine groepen bij de belangenbehartiging succesvoller zijn dan grote. Om dit te onderzoeken is het besluitvormingsproces geïnterpreteerd als een streven van diverse groepen (dit is: individuen met een gemeenschappelijk belang) naar de voortbrenging van verschillende collectieve goederen. Collectieve goederen moeten in dit verband in brede zin worden opgevat.

Vooreerst is de invloed van de groeps grootte onderzocht aan

³⁷In ons voorbeeld van de dijk zullen de landeigenaren of hun vertegenwoordigers in de werkelijkheid vrijwillig stemmen dat een overheid zou overgaan tot het verplicht stellen van de bijdragen (b.v. in de vorm van belastingen). Het zal duidelijk zijn dat wij ons dan in een situatie bevinden die beter door een ander besluitvormingsmechanisme wordt getypeerd, namelijk de democratie (zie hfst. 2.1). Men denke voor een concreet voorbeeld aan de realisatie van het Deltaplan.

de hand van het zogenoemde Cournot-model. Dit model leidt over het algemeen tot conclusies die radicaal tegengesteld zijn aan de hypothese van Olson. Het model zelf blijkt echter na grondige bestudering weinig bruikbaar, onder meer omdat het uitgaat van verkeerde veronderstellingen en verbanden.

Vervolgens is de invloed onderzocht van andere factoren dan de groepsgrootte. Deze factoren hebben wij onderverdeeld in twee groepen: kenmerken van de individuen en kenmerken van de collectieve goederen. Als kenmerken van de individuen gelden hun rationaliteit, hun streven naar eigenbelang en hun heterogeniteit. Als kenmerken van de collectieve goederen gelden de deelbaarheid, het verloop van de kosten en de rivaliteit bij consumptie. Door het hanteren van de *ceteris paribus* clausule kan steeds de invloed van één van deze factoren worden onderzocht. In het algemeen kan men stellen dat de hypothese van Olson ondermijnd wordt door afname van de rationaliteit, afname van het streven naar eigenbelang en toename van de heterogeniteit. Hetzelfde geldt voor deelbaarheid, niet toenemende kosten en non-rivaliteit bij de consumptie van het collectieve goed.

Ten slotte is gepoogd iets te zeggen over het relatieve belang van de verschillende factoren. Naar gelang de vooronderstellingen die men maakt over het verband tussen deze factoren, zal men komen tot andere resultaten. In het algemeen valt hier dus weinig over te zeggen. Toch is uiteindelijk een poging ondernomen de invloed van de rivaliteit te stellen tegenover de invloed van de groepsgrootte. Dit heeft geleid tot de voorzichtige conclusie dat er indicaties zijn dat de grootte van de groep van meer beslissende invloed is dan de rivaliteit van het collectieve goed.

Dit laatste houdt in dat in een overlegeconomie de kleine groepen die streven naar zuivere collectieve goederen, *ceteris paribus* de meest succesvolle zullen zijn. Ze worden gevolgd door de kleine groepen die streven naar rivaliserende collectieve goederen. Daarna komen de grote groepen met zuivere collectieve goederen en ten slotte de grote groepen met rivaliserende collectieve goederen.

Als algemene conclusie kan men stellen dat de hypothese van Olson voor de overlegeconomie niet dient te worden verworpen. Wel kan ze worden aangevuld en genuanceerd, rekening houdende met de factoren die wij hebben onderscheiden.

4 HET PRISONERS' DILEMMA

4.1 Inleiding

In talrijke publikaties is de overlegeconomie vergeleken met een Prisoners' Dilemma (PD). In feite gaat het hier om een speltheoretische vertaling van de theorie van Olson over het gedrag van grote groepen. Vooraleer dit verder uit te diepen, zullen wij in deze paragraaf enkele inleidende opmerkingen maken over de speltheorie. Daarna wordt het eigenlijke model van het PD onderzocht, evenals de toepassing op de overlegeconomie. Wij zullen in dit hoofdstuk tot de conclusie komen dat slechts onder zeer stringente voorwaarden van een PD kan worden gesproken. Als aan deze voorwaarden niet is voldaan, kan men beter van andere spelen uitgaan. Deze voorwaarden worden in de loop van het hoofdstuk afgeleid. Tevens worden spelen voorgesteld die een overlegeconomie even goed of wellicht beter simuleren.

In de speltheoretische literatuur kunnen verschillende classificaties van spelen worden aangetroffen. Een classificatie die goed aansluit bij de gedachtengang in dit boek, verdeelt de spelen in drie categorieën. Deze zijn¹:

- spelen waarin de partijen identieke belangen hebben;
- spelen waarin de partijen tegengestelde belangen hebben;
- spelen waarin de partijen gemengde belangen hebben.

Een voorbeeld van een spel met identieke belangen wordt gegeven in de uitkomstenmatrix van Tabel 2.

¹In dezelfde zin: J.C. Harsanyi, Rational behavior and bargaining equilibrium in games and social situations, Cambridge University Press, Cambridge, 1977, blz. 109-110 en van dezelfde auteur Essays on ethics, social behavior, and scientific explanation, D. Reidel, Dordrecht, 1976, blz. 148-153.

Tabel 2: Uitkomstenmatrix bij identieke belangen

		B	
		b_1	b_2
A	a_1	15,15	10,10
	a_2	0,0	5,5

Speler A heeft 2 strategieën a_1 en a_2 , evenals speler B, met b_1 en b_2 . Het eerste cijfer in elk hokje geeft de opbrengst voor A weer, het tweede cijfer de opbrengst voor B. Uit de tabel blijkt, dat beiden steeds dezelfde opbrengst hebben. Met andere woorden: hoe meer een speler wint, hoe meer de andere ook wint.

De uitkomstenmatrix van Tabel 2 kan omgezet worden in de nutsmatrix van Tabel 3. In een dergelijke nutsmatrix wordt het effect van de verschillende uitkomsten op het nut van de individuele spelers aangegeven. Uitgaande van ordinale nutsniveau's (zie hfst. 2.4), geven de cijfers slechts de rangorde in de individuele voorkeuren aan, waarbij $4 > 3 > 2 > 1$. Uit de omzetting van Tabel 2 in Tabel 3 blijkt dat wij er van uitgaan dat de individuen steeds een hogere opbrengst meer waarderen dan een lagere. Anders gezegd: hoe hoger de opbrengst, hoe hoger het nutsniveau of de voorkeur. Dit is op het eerste gezicht een voor de hand liggende veronderstelling. Toch zullen wij in een later stadium andere veronderstellingen invoeren (zie 4.4 e.v.). Dit zal blijken belangrijke consequenties te hebben.

Tabel 3: Nutsmatrix bij identieke belangen

		B	
		b_1	b_2
A	a_1	4,4	3,3
	a_2	1,1	2,2

Dit spel met identieke belangen kan ook geïllustreerd worden aan de hand van Figuur 1 (zie hfst. 2.4). Elke verandering van cel in de nutsmatrix kan in Figuur 1 opgevat worden als een beweging van A naar B of van B naar A.

Een voorbeeld van een spel met tegengestelde belangen wordt verkregen door in Tabel 2 de uitkomsten voor B van een minteken te voorzien. In dit geval is de winst van A steeds gelijk aan het verlies van B, zodat de som van beide gelijk is aan nul. Men spreekt dan van een tweepersoons nul-som-spel, of, meer algemeen, constante-som-spel. Dit stelt dus een zuivere conflictsituatie voor. Ook in dit geval kan op eenvoudige wijze de uitkomstenmatrix worden omgezet in een nutsmatrix. In Tabel 3 gebeurt dit door voor speler B de volgorde van voorkeuren om te keren. Grafisch ten slotte, kan deze zuivere conflictsituatie geïllustreerd worden door een keuze tussen de punten B' en B'' in Figuur 1 (zie hfst. 2.4).

Zowel spelen met identieke belangen als constante-som-spelen (d.i. zuivere conflictsituaties) zijn belangrijke concepten voor de speltheorie. Het zijn echter extremen; de meeste maatschappelijke situaties worden niet gekenmerkt door één van deze beide uitersten, maar door gemengde belangen. "Gemengd" betekent hier dat er zowel elementen van conflict als van harmonie aanwezig zijn. Dit geldt - zoals we eerder hebben betoogd - ook voor de overlegeconomie. Stel bijvoorbeeld dat werkgevers en werknemers in een loonconflict gewikkeld zijn. Naast hun conflict over de hoogte van het loon, hebben ze tevens gemeenschappelijke belangen in de vorm van macro-economische doelstellingen (b.v. economische groei). Het geschikte instrumentarium om deze situaties te bestuderen is dan ook de theorie der spelen met gemengde belangen. Het meest besproken onder deze spelen is het PD. Dit komt vanaf de volgende paragraaf aan de orde.

4.2 De hypothese

Het spel, bekend als het Prisoners' Dilemma Game, ontleent zijn naam aan een anekdote die men toeschrijft aan de Amerikaanse wiskundige A.W. Tucker². Het belang ervan ligt niet in de naam of

²Zie b.v. A. Rapoport, Prisoner's Dilemma - Recollections and observations, in A. Rapoport (red.), Game theory as a theory of conflict resolution, Reidel, Dordrecht, 1974, blz. 17; R.D. Luce en H. Raiffa, Games and decisions. Introduction and critical survey, Wiley, New York, 1957, blz. 94; het PD als spel is ouder dan de anekdote waaraan het zijn naam ontleent. Volgens B. Barry en R. Hardin zou het rond 1950 bedacht zijn door M. Flood en M. Dresher. Zie B. Barry en R. Hardin (red.), Rational man and irrational society?, Sage, London, 1982, blz. 24-25.

in het verhaaltje; van belang is de structuur van het spel, vooral de nutmatrix der spelers. Sinds het bekend worden ervan is de belangstelling enorm toegenomen. In 1975 werden door Grofman³ reeds 2.000 publikaties over het onderwerp geteld. Sindsdien is dit ongetwijfeld tot een veelvoud uitgegroeid. Het is hier dan ook niet de bedoeling een volledig overzicht van de literatuur te geven. Wel volgt volledigheidshalve eerst het verhaal waaraan het PD zijn naam ontleent. Daarna worden vooral de aspecten belicht die van belang zijn voor onze verdere analyse van de overlegeconomie.

Stel, de politie is ervan overtuigd dat twee mannen een zware misdaad, bijvoorbeeld een moord, hebben gepleegd. Hiervoor is echter onvoldoende bewijs. Wel kan een minder vergrijp worden bewezen, bijvoorbeeld verboden wapenbezit. De openbare aanklager besluit de mannen van elkaar af te zonderen en hen beiden hetzelfde voorstel te doen. Hierbij vertelt hij telkens dat aan de ander ook hetzelfde voorstel wordt gedaan. Dit voorstel luidt als volgt: indien beiden bekennen wordt hen moord ten laste gelegd, maar gezien hun goede gedrag (d.i., hun bekentenis), zal de openbare aanklager in plaats van 20 jaar slechts 10 jaar eisen (het is Amerikaanse justitie). Bekent geen van beide, dan kan slechts verboden wapenbezit worden bewezen en krijgen ze ieder 2 jaar. Bekent slechts één van de gevangenen (waardoor de schuld van beiden bewezen is) en de andere niet, dan wordt degene die bekend onmiddellijk vrijgelaten terwijl de ander tot 20 jaar veroordeeld wordt. De uitkomstenmatrix van dit spel is voorgesteld in Tabel 4.

De vraag is nu, wat men van rationele, op het eigenbelang gerichte gevangenen kan verwachten. Laten we de situatie bekijken van het standpunt van A. Indien B bekend, kan hij (A) zijn eigen straf verminderen van 20 jaar tot 10 door ook te bekennen. Indien B niet bekend, dan kan hijzelf door wel te bekennen onmiddellijk vrijkomen. Met andere woorden, A heeft er altijd belang bij te bekennen, ongeacht wat B doet. Dit noemt men zijn dominante strategie. Hetzelfde geldt voor B. Dit leidt er echter toe dat ze beiden bekennen en voor 10 jaar de gevangenis ingaan!

³B. Grofman, The Prisoner's Dilemma Game and the problem of rational choice: Paradox reconsidered, *Frontiers of economics*, University Publications, Blacksburg, 1975, blz. 101-119; aldus geciteerd in S. Smale, The Prisoner's Dilemma and dynamical systems associated to non-cooperative games, *Econometrica*, 1980, nr. 7, blz. 1618.

Tabel 4: Uitkomstenmatrix Prisoners' Dilemma

		B	
		niet bekennen	bekennen
A	niet bekennen	-2,-2	-20,0
	bekennen	0,-20	-10,-10

Tabel 5: Nutsmatrix Prisoners' Dilemma

		B	
		niet bekennen	bekennen
A	niet bekennen	3,3	1,4
	bekennen	4,1	2,2

Uit de nutsmatrix van Tabel 5 blijkt, dat de tweede en de derde prioriteit van de spelers overeenstemmen (resp. in de cel links boven en in de cel rechts beneden). De hoogste prioriteit voor de één valt echter samen met de laagste prioriteit voor de ander (in de cellen links beneden en rechts boven). Verder blijkt, dat beide gevangenen hun op één na laagste prioriteit (2) bereiken. Nochtans zouden ze, door beiden niet te bekennen, hun tweede prioriteit (3) kunnen realiseren. Dit is echter nooit een stabiel evenwicht, aangezien één van beide gevangenen in dit geval het zwijgen kan verbreken, waardoor hij zijn hoogste prioriteit verwezenlijkt. Dit gebeurt dan ten koste van de andere, die met zijn laagste prioriteit blijft zitten.

Het blijkt dus dat hier zowel sprake is van conflict als van harmonie. Het conflict bestaat hierin, dat speler A in de cel links beneden zijn hoogste prioriteit heeft, terwijl dit voor B in de cel rechts boven is. Beide zijn uiteraard onverenigbaar. Toch is er ook sprake van harmonie: aangezien de spelers in (2,2) terecht komen, hebben zij een gemeenschappelijk belang in de keuze van de coöperatieve strategie (niet bekennen), waardoor ze (3,3) kunnen bereiken. Deze strategie kan echter weer doorbroken worden doordat zich hier een belangenconflict voordoet, enz.

Het zal duidelijk zijn, dat door deze wisselwerking tussen conflict en gemeenschappelijk belang, het PD behoort tot de spelen met gemengde belangen. Bovendien blijkt uit het voorbeeld, dat de gevangenen niet in staat zijn bindende afspraken te maken. Het PD leidt aldus tot de non-coöperatieve strategie: bekennen. In laatste instantie berust het dilemma op een bepaalde nutsmatrix of een bepaalde rangorde van voorkeuren. Andere voorkeuren leveren dus een ander spel op. We komen hier verder in dit hoofdstuk nog op terug (zie 4.3 e.v.).

Het is verder een veel voorkomende misvatting, dat het PD gebaseerd zou zijn op het isolement of het gebrek aan communicatie tussen de spelers. Uit het voorbeeld moge blijken dat dit punt niet essentieel is: het isolement belet weliswaar de gevangenen afspraken te maken, maar zelfs indien ze contact met elkaar hebben, heeft ieder er belang bij een eventuele afspraak te negeren zolang hier geen sancties aan verbonden zijn. Anderzijds is het wél mogelijk dat geïsoleerde gevangenen coöperatief gedrag vertonen indien voorgaande ervaringen mee in aanmerking worden genomen, zoals de 'wet van het milieu' die garandeert dat het 'verlinken' van de ander tot wraakacties leidt (zie in dit verband ook het z.g. 'superspel' in 4.4; het bestaan van een sanctie kan ook een nieuwe voorkeursrangorde doen ontstaan; we bevinden ons dan in een andere spelsituatie waarbij eventueel geen sprake meer is van een PD).

Het PD is tot nu toe in diverse disciplines een onuitputtelijke bron van inspiratie geweest. Hier zijn wij geïnteresseerd in de toepassing van het model op de overlegeconomie. Dit stelt een aantal problemen die in het vervolg aan de orde komen. In dit hoofdstuk volgt een vooral deductieve analyse. Een empirische toets wordt ondernomen in Hoofdstuk 5.

Toepassingen

Na het bekend worden van het PD, is men al spoedig overgegaan tot een vergelijking met allerlei maatschappelijke situaties. Zo ligt het voor de hand, het duopolie of de bewapeningswedloop tussen twee supermachten met een PD te vergelijken. Er zijn telkens twee partijen (spelers), er is telkens een gemeenschappelijk belang (hogere prijs, resp. handhaving van de vrede) en een belangencon-

flict (verdeling van de winst, resp. wereldhegemonie). Evenals in het PD is het onmogelijk om bindende afspraken te maken, tenzij de situatie zelf gewijzigd wordt (b.v. doordat de partijen hun zelfstandigheid opgeven).

Op het eerste gezicht is het misschien minder vanzelfsprekend dat men ook grote groepen aan de hand van een PD kan analyseren. Toch is reeds in het standaardwerk van Luce en Raiffa⁴ uit 1957 een vergelijking te vinden met ondernemers onder volkomen concurrentie. Hun gemeenschappelijke belang is het bereiken van een hogere prijs. Er is echter ook een belangenconflict: voor ieder afzonderlijk is de dominante strategie het opvoeren van de eigen produktie. Aangezien dit voor ieder geldt, wordt de totale produktie uitgebreid en het gemeenschappelijke belang wordt niet gerealiseerd. Zoals eerder gezegd (zie hfst. 3.2) is dit voorbeeld ook het uitgangspunt van Olsons beschouwingen over de grote groep. Later is door Hardin⁵ aangetoond dat Olsons analyse van de grote groep beschouwd kan worden als een n-personen PD.

In de Nederlandse literatuur is het PD vooral bekend geworden na een tweetal artikelen van Van den Doel, De Galan en Tinbergen⁶. Hierin wordt de inkomensvorming vergeleken met een PD. Enkele andere voorbeelden van toepassing zijn de conjunctuur, de inflatie⁷ en de produktiviteit in de onderneming. Men kan zich de vraag stellen welke kenmerken deze situaties eigenlijk met elkaar gemeen hebben. Hierna onderscheiden we er zes. De eerste twee hebben ze tevens gemeen met het eenvoudige model van het PD, de andere wijken hiervan af.

In de eerste plaats stelt men in de genoemde situaties vast, dat indien de partijen rationeel hun eigenbelang nastreven, dit niet leidt tot een Pareto-optimale oplossing. Er is met andere woorden geen onzichtbare hand die het eigenbelang van de verschillende partijen met elkaar verenigt. Door zich daarentegen coöperatief op te stellen (d.i. niet rationeel het eigenbelang na

⁴R.D. Luce en H. Raiffa, op.cit., blz. 97.

⁵R. Hardin, Collective action as an agreeable n-Prisoners' dilemma, Behavioral science, 1971, nr. 5; herdrukt in B. Barry en R. Hardin, op.cit..

⁶J. van den Doel, C. de Galan en J. Tinbergen, art. cit.

⁷M. Kraft en P. Weise, Das Spiel um Stabilität. Konjunktur und Prisoner's Dilemma, Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, 1979, nr. 5.

⁸S. Maital en Y. Benjamini, Inflation as prisoner's dilemma, Journal of post Keynesian economics, 1980, nr. 4.

⁹H. Leibenstein, The Prisoner's Dilemma in the invisible hand: an analysis of intrafirm productivity, The American economic review, 1982, nr. 2.

te streven), wordt wèl het gemeenschappelijke belang gerealiseerd en een Pareto-optimale situatie bereikt.

In de tweede plaats is het in de bovengenoemde situaties voor de belanghebbenden niet mogelijk, tot bindende afspraken te komen. Gebeurt dit wel, bijvoorbeeld door een beroep te doen op een instantie aan wie de bevoegdheid wordt verleend om sancties te treffen (in sommige gevallen, de overheid), dan verandert de situatie fundamenteel van karakter.

In de derde plaats moet rekening gehouden worden met de factor tijd. In een PD wordt zoals eerder geschetst, de beslissing van de verschillende partijen simultaan genomen; bovendien is deze beslissing éénmalig. In bovenstaande voorbeelden gaat het vaak om beslissingen die niet noodzakelijk op hetzelfde tijdstip worden genomen. De situatie kan zich bovendien meermalen voordoen; het gaat dan om een continu proces van besluitvorming in de tijd (in dit geval wordt het zogenoemde 'superspel' van toepassing - zie 4.4).

In de vierde plaats is het aantal partijen in de voorbeelden niet altijd duidelijk omschreven. Nieuwkomers kunnen optreden, terwijl anderen verdwijnen.

In de vijfde plaats is in de meeste voorbeelden de informatie over de opbrengstenmatrix beperkt. In tegenstelling tot het oorspronkelijke PD, kunnen de partijen de uitkomsten van hun gecombineerde acties slechts in beperkte mate overzien.

In de zesde plaats hebben de afzonderlijke partijen (groep of individu) in sommige gevallen door de omvang van de groep geen invloed op het eindresultaat. Hierdoor wordt de verleiding groter, zich niet coöperatief op te stellen. Dit is door Ullmann-Margalit¹⁰ aangeduid als de 'condition of individual insignificance'. Ook is dit een verschil met het oorspronkelijke PD.

Hoewel deze situaties dus ten minste vier kenmerken vertonen die verschillen van het eenvoudige PD, leiden alle in vele gevallen tot non-coöperatief gedrag. In talrijke publikaties wordt dan ook ronduit gesteld dat de partijen gevangen zijn in een PD. In deze en de volgende paragrafen onderzoeken wij verder of dit wel opgaat voor de inkomensvorming in de overlegeconomie.

Zoals eerder gezegd, is in 1976 de inkomensvorming in Nederland in een tweetal artikelen door Van den Doel, De Galan en Tinbergen vergeleken met een PD. Kern van het betoog is dat een overlegeconomie - evenals een PD - gekenmerkt wordt door non-coöperatief gedrag en de onmogelijkheid bindende afspraken te maken (d.i. de

¹⁰ E. Ullmann-Margalit, The emergence of norms, Oxford University Press, Oxford, 1977, blz. 28.

zgn. "vrijblijvendheid" - zie hfst. 2.1).

Van den Doel c.s. vatten de macro-economische doelstellingen van de individuen, i.c. de werkgelegenheid, op als een collectief goed. Over de oorzaken van de werkloosheid wordt geen oordeel uitgesproken; wel staat vast dat voor een werkgelegenheidsbeleid additionele investeringen vereist zijn. Dit kan niet gefinancierd worden door korting op het overheidsbudget of vergroting van het begrotingstekort, althans niet indien men de inkomensoverdrachten in stand wil houden en de inflatie niet wil aanwakkeren. Er is dus loonmatiging vereist¹¹. De loonhoogte is het resultaat van onderhandelingen tussen werkgevers- en werknemersorganisaties. Het realiseren van een loonmatiging is dus afhankelijk van het gedrag van deze organisaties. De auteurs pleiten voor een algemene inkomenspolitiek omdat deze organisaties gevangen zitten in het PD. Hun argumentatie is als volgt.

Stel, dat alle inkomenstrekkers het er over eens zijn dat gestreefd moet worden naar volledige werkgelegenheid; zij zijn het echter niet eens over de inkomensverdeling. Ieder individu probeert de inkomensverdeling ten gunste van hemzelf te veranderen. Indien het individu overtuigd is van het effect van loonmatiging op de werkgelegenheid en tevens geïnteresseerd is in zijn eigen inkomenspositie, zullen zijn prioriteiten als volgt geordend zijn:

Zijn eerste prioriteit is dat hijzelf niet matigt en alle andere individuen wel. Het effect op de werkgelegenheid is positief en zijn relatieve inkomenspositie wordt erdoor verbeterd.

Zijn tweede prioriteit is het scheppen van werkgelegenheid doordat iedereen, inclusief hijzelf, matigt. Zijn relatieve inkomenspositie blijft gelijk en het effect op de werkgelegenheid is positief.

Zijn derde prioriteit is dat niemand matigt, ook hijzelf niet. Ook dan zal zijn relatieve inkomenspositie gelijk blijven en de werkgelegenheid wordt niet hersteld.

Zijn vierde en laagste prioriteit is dat de anderen niet matigen terwijl hijzelf wel matigt. Hierdoor zal de werkgelegenheid niet herstellen omdat het effect van zijn matiging verwaarloosbaar is en zal zijn relatieve inkomenspositie verslechteren.

De doeleinden op het gebied van de werkgelegenheid en de inkomensverdeling zijn in Tabel 6 gecombineerd.

¹¹ Hoewel in de preambule van het eerste artikel gesproken wordt over "een hernieuwde expansie van overheidstaken ten einde de werkloosheid langs deze weg aan te pakken", kunnen de benodigde investeringen uiteraard in principe ook in de particuliere sector plaatsvinden.

Tabel 6: Hypothetische ordening van de preferenties van een individu

prioriteit	→	eerste	tweede	derde	vierde
matigt het individu zelf voor de werkgelegenheid?		nee	ja	nee	ja
matigen de andere individuen voor de werkgelegenheid?		ja	ja	nee	nee
het effect op de relatieve inkomenspositie van het individu		verbetert	blijft gelijk	blijft gelijk	verslechtert
wordt de werkgelegenheid hersteld?		ja	ja	nee	nee

De hypothetische voorkeursordering in Tabel 6 is gebaseerd op de volgende gedachtengang. Het individu kan twee verschillende uitgangspunten hebben: hij kan ervan uitgaan dat de anderen zullen matigen of dat zij niet zullen matigen. Gaat het individu ervan uit dat de andere individuen zullen matigen, dan zal het effect op de werkgelegenheid positief zijn en kiest hij voor een verbetering van zijn relatieve inkomenspositie - wat wil zeggen dat hij niet zal matigen. Gaat hij er daarentegen vanuit dat de anderen niet zullen matigen, dan is er voor hem geen reden om dit zelf wel te doen, aangezien het effect hiervan op de werkgelegenheid te verwaarlozen is. Hij kiest bijgevolg voor het handhaven van zijn relatieve inkomenspositie, dat wil zeggen dat hij niet zal matigen. Met andere woorden, welke veronderstelling over het gedrag van de anderen het individu ook hanteert, zijn beste strategie is niet matigen. Dit is zijn dominante strategie.

Zoals betoogd, voorspelt het PD dat de individuen hun op één na laagste prioriteit verwezenlijken. Hier betekent dit: er wordt niet gematigd en geen werkgelegenheid geschapen. De beleidsconclusie van Van den Doel c.s. is, dat een geleide inkomenspolitiek ter verwezenlijking van volledige werkgelegenheid noodzakelijk is. Met andere woorden: om uit deze situatie te geraken en het gemeenschappelijke belang te verwezenlijken, dient de vrijblijvendheid der besluiten te worden opgeheven. Dit komt neer op het invoeren van de zogenoemde "demokratische dwang".

Het zojuist weergegeven betoog heeft een stroom van reacties teweeggebracht. Deze waren bijna allemaal negatief. Hierop is vooral door Van den Doel¹² in tal van publikaties steeds verder ingegaan. De discussie heeft vooral gewoed in de periode 1976-'78. Hiervoor zij verwezen naar een overzichtsartikel van De Beus¹³.

De punten van discussie kunnen ons inziens kortweg in een viertal rubrieken worden geresumeerd.

1. De speltheoretische argumentatie.
2. De ontsnappingsmogelijkheden uit het PD. Dit komt onder meer in de volgende paragrafen aan de orde.
3. De maatschappelijke wenselijkheid en uitvoerbaarheid van een geleide inkomenspolitiek. De discussie hierover heeft sterke ideologische aspecten die buiten het bestek van dit boek vallen. Toch worden hierover in Hoofdstuk 6 enige opmerkingen gemaakt.
4. De juistheid van de voorspellingen die uit het model van het PD voor de werkelijkheid worden afgeleid. Dit is vooral een empirisch probleem. Het komt in Hoofdstuk 5 aan de orde.

In deze en de volgende paragrafen van dit hoofdstuk gaan wij verder in op de speltheoretische aspecten. Wij werken de argumentatie uit twee artikelen van recentere datum¹⁴ verder uit.

Transformatie van het model

Wij zullen nu een getransformeerd model van het PD introduceren. Dit is nodig om beter aan te sluiten bij het betoog van Van den Doel c.s.; het zal ons later tevens de mogelijkheid bieden een empirische toets uit te voeren.

Van den Doel heeft het PD in vele publikaties uiteengezet en met verschillende voorbeelden geïllustreerd. Al deze voorbeelden zijn analoog aan het oorspronkelijke gevangenenspel van Tucker en zijn varianten van hetzelfde tweepersoons-PD. Het matigingspro-

¹²Zie, naast de eerder geciteerde artikelen, de meer populair-wetenschappelijke publikaties Het biefstuksocialisme en de economie, Het Spectrum, Utrecht, 1979 (1978), en De economie van de onbetaalde rekening, Het Spectrum, Utrecht, 1980.

¹³J.W. de Beus, De onafwendbaarheid van een geleide loonpolitiek (I) en (II), Economisch statistische berichten, 8 en 15 februari 1978; zie ook J. van den Doel, Welvaartstheorie en democratie, op.cit., blz. 101-105.

¹⁴R.J. van der Veen en P.E. Visser, Matiging en het Prisoners' Dilemma, Beleid en maatschappij, 1982, nr. 11 en P.E. Visser en H. Pellikaan, Overleconomie en speltheorie, Beleid en maatschappij, 1985, nr. 3.

bleem is echter, voor zover ons bekend, in geen enkele publikatie in een nutsmatrix gepresenteerd. Het pleidooi voor een geleide inkomenspolitiek is steeds op verbale wijze gehouden. Nu zijn er twee mogelijkheden om het matigingsprobleem in een nutsmatrix te presenteren. De ene mogelijkheid is het weer te geven door middel van de gebruikelijke tweepersoons-matrix. Wij zullen dit aanduiden als het conventionele model. De andere mogelijkheid is het matigingsprobleem voor te stellen op een wijze die meer in overeenstemming is met de pleidooien van Van den Doel c.s.. Wij zullen dit aanduiden als het getransformeerde model. Beide mogelijkheden worden hieronder behandeld.

Het conventionele model

Twee spelers A en B hebben ieder de keus tussen twee strategieën: 1. matigen; 2. niet matigen. We veronderstellen dat de beide spelers dezelfde voorkeursrangorde hebben als in het hypothetische prioriteitschema uit de vorige paragraaf. Gaan we uit van ordinale voorkeuren, dan kunnen we in Tabel 7 het nut van de uitkomsten voor ieder individu voorstellen door $4 > 3 > 2 > 1$. Opnieuw geldt hierbij het eerste cijfer voor speler A, het tweede cijfer voor B. Deze tabel blijkt analoog aan Tabel 5 hierboven.

Tabel 7: Tweepersoons-PD bij de inkomensvorming

		B	
		matigen	niet matigen
A	matigen	3,3	1,4
	niet matigen	4,1	2,2

Beide spelers hebben als dominante strategie: niet matigen. Dit leidt tot het gemeenschappelijk ongewenste resultaat (2,2). Dit resultaat is ongewenst, omdat beide spelers er met (3,3) op vooruit gaan. Deze uitkomst is in principe wel mogelijk, maar hoogst onstabiel en in de praktijk onbereikbaar, tenzij allen matigen via een geleide inkomenspolitiek.

Het getransformeerde model

Het PD bij de inkomensvorming kan ook in een matrixvorm gegoten worden die meer aansluit bij de formulering van Van den Doel. Hij bespreekt het matigingsprobleem steeds in termen van

enerzijds de strategieën van het individu, en anderzijds de strategieën van alle andere individuen samen. Om hierbij aan te sluiten maken we gebruik van de voorstellingswijze van Hardin, door hem aangeduid als 'semigame': als rijspeler het Individu, als kolomspeler de Anderen¹⁵.

De spelers kunnen opnieuw kiezen uit twee strategieën: 1. matigen; 2. niet matigen. De voorkeursrangorde van de rijspeler is gelijk aan de hypothetische rangorde zoals die eerder is beschreven: $4 > 3 > 2 > 1$. Ter vereenvoudiging van de verdere notatie hebben we de cellen in Tabel 8 tevens aangegeven met P, Q, R en S. De nutsindices in deze cellen hebben betrekking op het individu als rijspeler.

Tabel 8: Getransformeerd model: Individu t.o.v. Anderen

		Anderen	
		matigen	niet matigen
Individu	matigen	Q (3)	S (1)
	niet matigen	P (4)	R (2)

Het individu heeft als dominante strategie: niet matigen. Wie bij de Anderen is ingedeeld, beziet de nutsmatrix echter vanuit een zelfde perspectief als het Individu: elk lid van het collectief de Anderen heeft een zelfde prioriteitenrangorde als het Individu. In deze voorstellingswijze kunnen we dan ook volstaan met het weergeven van de nutsindices van één individu; de rangorde van de alternatieven is voor iedereen dezelfde, namelijk PQRS. Het collectief de Anderen heeft geen eigen strategie. Uiteindelijk beziet iedereen de situatie vanuit hetzelfde perspectief als het Individu. Iedereen heeft dan ook dezelfde dominante strategie (niet matigen), wat ertoe leidt dat men slechts zijn derde prioriteit (R) verwezenlijkt.

Deze tweede voorstellingswijze heeft ten minste twee voordelen. In de eerste plaats sluit ze direct aan bij het betoog van Van den Doel; kenmerkend voor dit betoog is namelijk dat het individu steeds geplaatst wordt tegenover 'de anderen'. In de

¹⁵R. Hardin, op.cit., 1982, blz. 25-27.

tweede plaats is het PD in deze voorstellingswijze - evenals in het verbale betoog van Van den Doel - herleid tot een hypothese ten aanzien van de voorkeursrangorde van het individu over vier alternatieven (P Q R S). Dit vergt enige toelichting. Hiervoor moeten we terugkeren naar Tabel 7, die de conventionele tweepersoons nutsmatrix voor een PD voorstelt. In deze conventionele nutsmatrix heeft ieder van beide individuen een rangorde van voorkeur over de vier alternatieven of uitkomsten. In Tabel 7 is slechts één specifieke combinatie van de voorkeuren van de twee individuen voorgesteld, namelijk de PD-combinatie. De lezer dient te beseffen dat dit slechts één van 576 combinaties of mogelijke spelen is (ieder individu kan de 4 uitkomsten op 4! of 24 verschillende manieren ordenen; voor beide individuen samen geeft dit 576 mogelijkheden).¹⁶

Rapoport en Guyer¹⁶ hebben aangetoond dat het PD slechts één van de zojuist genoemde 576 mogelijkheden voorstelt. (Van deze 576 mogelijkheden hebben zij er overigens 78 als strategisch non-equivalent aangemerkt.) Door nu over te gaan op het getransformeerde model uit Tabel 8 wordt de hypothese van het PD als het ware herleid tot hanteerbare proporties (24 mogelijkheden, waarvan één de PD-rangorde, nl. PQRS) en aldus operationeel gemaakt. Dit zal ons in Hoofdstuk 5 een voor de hand liggende methode geven om de hypothese te toetsen.

Overigens blijft met deze vereenvoudiging nog de vraag bestaan, wat men in een economie met miljoenen individuen precies onder een PD dient te verstaan. Wij komen hierop terug in de laatste paragraaf van dit hoofdstuk.

4.3 Vooronderstellingen

Nu wij de hypothese van het PD herleid hebben tot de nutsmatrix van Tabel 8 (nl. de voorkeursrangorde PQRS), kunnen wij overgaan tot het afleiden van de voorwaarden voor het ontstaan van deze rangorde van voorkeuren. Aangezien voorkeuren tijd- en plaatsgebonden zijn, is er a priori geen reden te veronderstellen dat men in een overleg-economie steeds met een PD geconfronteerd hoeft te worden. Hartog¹⁷ heeft er dan ook terecht op gewezen dat de doelstellingen van de partijen op de arbeidsmarkt onder druk van de economische omstandigheden kunnen veranderen. Zo was de werkgelegenheid in de jaren '60 op het eerste gezicht geen

¹⁶ A. Rapoport en M. Guyer, A taxonomy of 2 x 2 games, General systems, 1966, 11, blz. 203 e.v.

¹⁷ F. Hartog, Loonvorming als gevangenenspel, De naamloze vennootschap, 1980, nr. 9, blz. 153-154.

probleem. Werknemers gingen er dus vanuit dat zij ongehinderd loonsverhogingen konden afdwingen zonder de werkgelegenheid in gevaar te brengen. Bij de loononderhandelingen ging het puur om de verdeling van een bepaalde geldsom: loon vs. winst. In dit geval had men dus te maken met een constante-som-spel: een zuivere conflictsituatie of een spel met tegengestelde belangen.

Het hoeft geen betoog dat de situatie in de loop van de jaren '70 en '80 drastisch is veranderd. Nominale loonsverhogingen leiden tot afwenteling in de prijzen en verslechtering van de buitenlandse concurrentiepositie. Dit heeft onmiddellijk repercussies voor de werkgelegenheid. Als men de werkgelegenheid nu opvat als een collectief goed, ontstaat een spel met gemengde belangen. Dit betekent echter nog niet dat van een PD sprake is.

Van der Veen en Visser hebben er in het hierboven genoemde artikel op gewezen dat de opvattingen van een individu over economisch-politieke samenhangen zijn voorkeursrangorde beïnvloeden. Stel bijvoorbeeld dat een individu niet gelooft in een positief werkgelegenheidseffect van inkomensmatiging. (Dit is niet in strijd met hetgeen in de vorige alinea is gezegd - wat sommige economen denken is niet noodzakelijk wat de gemiddelde burger denkt.) In dit geval heeft het individu geen enkele reden, uitkomst Q boven uitkomst R te verkiezen wanneer het gaat om het bevorderen van de werkgelegenheid. Dit leidt tot de rangorde PRQS, een andere dan de PD-rangorde. Of stel, dat het individu vindt dat de werkloosheid in de eerste plaats moet worden bestreden door andere maatregelen dan inkomensmatiging, bijvoorbeeld door drastische bezuinigingen in de collectieve sector. Zolang hieraan niet is voldaan, verkiest ook hij R boven Q.

Verder is het mogelijk dat het individu vreest dat een algehele matiging niet in gelijke mate op ieder zal drukken. Dit kan het gevolg zijn van een nivelleringsbeleid. Een absoluut inkomensoffer kan in dit geval tevens een relatief offer betekenen. Dit kan de aantrekkelijkheid van uitkomst Q dusdanig verminderen dat het individu eveneens uitkomt op de PRQS-rangorde.

Het voorgaande houdt in, dat de hypothese over de PD-prioriteiten van het individu in ieder geval gebaseerd is op de volgende twee vooronderstellingen:

- V₁ Het individu gelooft in het positieve effect van universele inkomensmatiging op de werkgelegenheid;
- V₂ Het individu gaat ervan uit dat universeel matigen de relatieve inkomensposities onveranderd laat, d.w.z. dat er procentueel wordt ingeleverd.

Het lijkt tevens realistisch te veronderstellen dat de gemiddelde werknemer een afweging maakt tussen verschillende variabelen. Deze afweging zal sterk beïnvloed worden door wat onder 'matiging' dient te worden verstaan. Vergelijk bijvoorbeeld

de volgende twee gevallen. In het eerste geval betekent 'matiging' dat het reële besteedbare inkomen constant blijft; in het tweede geval gaat het om een reële achteruitgang van 10%. Het lijkt plausibel te veronderstellen dat ceteris paribus de bereidheid tot matigen in het tweede geval kleiner zal zijn. Inkomensverliezen zullen dus vanaf een bepaald niveau zwaarder gewogen worden dan het werkgelegenheidseffect. Dit houdt in dat zelfs individuen met oorspronkelijk een PD-rangorde (nl. PQRS), bij te grote matigingsvoorstellen R boven Q zullen waarderen. Dit leidt opnieuw tot de voorkeursrangorde PRQS.

De afweging kan uiteraard ook beïnvloed worden door de relatieve en/of absolute inkomenspositie zelf. Stel dat het individu een laag inkomen heeft en niet bereid is te matigen zolang de inkomenspositie waaraan hij belang hecht niet verbetert. Ook in dit geval heeft men te maken met de voorkeursrangorde PRQS.

Het voorgaande betekent dat aan de hypothese over de PD-prioriteiten van het individu nog de volgende vooronderstelling moet worden toegevoegd:

- V₃ Voor alle matigingsvoorstellen weegt het individu het te verwachten positieve werkgelegenheidseffect zwaarder dan het te lijden inkomensverlies.

Om de verdere vooronderstellingen af te leiden waarop de hypothese van de PD-rangorde (impliciet) steunt, moeten we iets dieper ingaan op de nutsfunctie van het individu. Uit het betoog van Van den Doel zoals in 4.2 weergegeven, blijkt dat het individu denkt in termen van werkgelegenheid opgevat als collectief goed enerzijds, en in termen van zijn relatieve inkomenspositie anderzijds. Zijn nutsfunctie bevat dus de volgende twee variabelen:

- (1) de werkgelegenheid;
- (2) zijn relatieve inkomenspositie.

Voor beide variabelen geldt: het individu wil liever meer dan minder. Hartog betoogt in dit verband terecht, dat de partijen op de arbeidsmarkt onderling heterogeen zijn. Hun nutsfuncties bevatten dus verschillende variabelen. Werknemers denken in termen van loon en werkgelegenheid, terwijl werkgevers denken in termen van winst. Men zou zelfs iets verder kunnen gaan en stellen dat een bepaalde graad van werkloosheid de werkgevers niet ongenegen is: hun positie wordt sterker en de arbeidsmarkt gaat flexibeler werken. Bovendien denken individuen niet alleen in termen van hun relatieve inkomenspositie, maar ook in termen van hun absolute inkomenspositie. Voor de werknemer dient dan ook de volgende variabele aan zijn nutsfunctie te worden toegevoegd:

(3) zijn loon (d.w.z. de absolute inkomenspositie van de werknemer).

Voor de werkgever dient de volgende variabele te worden toegevoegd:

(4) zijn winst (d.w.z. de absolute inkomenspositie van de werkgever).

De invloed van de verschillende variabelen op de voorkeursrangorde van het individu kunnen wij nu verder analyseren aan de hand van Tabel 9. De nummering van de variabelen is dezelfde als hierboven: (1) heeft betrekking op de werkgelegenheid, (2) op de relatieve inkomenspositie van het individu, (3) op het loon of de absolute inkomenspositie van de werknemer en (4) op de winst of de absolute inkomenspositie van de werkgever.

Tabel 9: Verschillende variabelen en de voorkeursrangorde van het individu

		variabele			
		(1)	(2)	(3)	(4)
uitkomst	P	+	+	+	+
	Q	+	0	-	+
	R	-	0	+	-
	S	-	-	-	-

De rijen geven aan, welke invloed een bepaalde uitkomst heeft op de variabelen. Deze invloed is weergegeven door de tekens '+', '-' en '0', wat respectievelijk betekent een toename, afname of constant blijven van de betrokken variabele. 'Matigen' is geïnterpreteerd als een achteruitgang van het reële besteedbare inkomen, 'niet matigen' als een vooruitgang. Zo geeft de eerste rij aan, welke invloed uitkomst P (d.w.z.: het individu matigt niet en de anderen wel) heeft op de betrokken variabelen. De tweede rij geeft de invloed van Q weer (iedereen matigt), de derde rij de invloed van R (niemand matigt) en de vierde rij de invloed van S (niemand matigt, behalve het individu).

Wij gaan er nu van uit, dat een rationeel individu zijn voorkeursrangorde samenstelt op basis van de variabelen in de tabel. In het algemeen zal hij een uitkomst X boven een uitkomst Y verkiezen wanneer X ten minste even hoog gewaardeerd wordt in alle kolommen als Y , en in ten minste één kolom hoger dan Y . Hiervan uitgaande, kunnen we nu de invloed nagaan van het toevoegen van verschillende variabelen in de nutsfunctie op de voorkeursrangorde van het individu.

- (1) en (2) Dit zijn de variabelen die voorkomen in het betoog van Van den Doel. Uit de tabel blijkt, dat in dit geval (onder vooronderstelling V_1, \dots, V_3), het individu de PD-voorkeursrangorde PQRS heeft.
- (3) Toevoegen van de absolute inkomenspositie van de werknemer als relevante variabele blijkt de keuze tussen Q en R onzeker te maken. Weliswaar heeft het individu nog steeds P als hoogste prioriteit en S als laagste, maar de voorkeur voor Q vs. R zal afhangen van het relatieve gewicht dat aan de werkgelegenheid, respectievelijk de absolute inkomenspositie wordt gehecht. Dit illustreert het belang van vooronderstelling V_3 (zie hierboven). Als aan V_3 voldaan is (m.a.w. het werkgelegenheidseffect wordt zwaarder gewogen dan de absolute inkomensverandering), blijft de PD-voorkeursrangorde gehandhaafd. Zoals betoogd hoeft dit geenszins altijd het geval te zijn; dit leidt dan tot de rangorde PRQS. Een indicatie van het belang dat aan de absolute inkomenspositie wordt gehecht, blijkt uit de reacties op de matigingsvoorstellen die eind jaren zeventig werden geformuleerd. De meeste van deze voorstellen gingen uit van nivellering van de inkomens. Dit betekent voor de laagste inkomensstrekkers, dat in het hokje van de tweede rij, tweede kolom de '0' vervangen moet worden door een '+'. Bij ongewogen grootheden zou aldus Q boven R verkozen worden. Toch kwam het grootste verzet tegen deze voorstellen van de laagst betaalden of hun vertegenwoordigers, met de nadruk op het belang van een bepaald absoluut inkomensniveau (de 'minima'). Het absolute inkomensniveau wordt in dit geval dus zwaarder gewogen dan de werkgelegenheid en de relatieve inkomenspositie. (Toch is dit slechts een indicatie van het belang dat aan de absolute inkomenspositie wordt gehecht. Het verzet wordt ongetwijfeld ook door andere motieven ingegeven; zie bijvoorbeeld vooronderstelling V_1 .) Gaan wij ervan uit, dat ook zonder matiging nivellering plaats heeft, dan moet uiteraard voor deze groepen in het hokje van de derde rij, tweede kolom eveneens een '+' worden aangebracht. In dit geval hebben we opnieuw te maken

- met een eenvoudige afweging tussen werkgelegenheid en absolute inkomenspositie.
- (4) Toevoeging van de variabele 'winst' leidt op het eerste gezicht tot een paradoxale constatering. Uit Tabel 9 blijkt, dat de kolommen (1) en (4) een identiek verloop kennen. Dit houdt in dat ook een ondernemer die niet geïnteresseerd is in volledige werkgelegenheid - en omwille van zijn onderhandelingspositie en de flexibiliteit van de arbeidsmarkt zelfs een bepaalde graad van werkloosheid verkiest - ten aanzien van de winst precies dezelfde rangorde vertoont als iemand die wel volledige werkgelegenheid wil. Bij nader inzien is dit echter helemaal niet paradoxaal. Het ligt zelfs voor de hand: in de hele redenering zijn winstherstel en verbetering van de werkgelegenheid namelijk aan elkaar gekoppeld. Zowel voor het een als voor het ander is loonmatiging vereist. Maar wat nu voor kolom (2)? Het blijkt dat deze voor een ondernemer veel moeilijker in de redenering past. Het begrip 'relatieve inkomenspositie' kan uiteraard eveneens op een ondernemer worden toegepast. Wel moet dan aan de rijen een specifieke betekenis worden toegekend. P betekent dan: er wordt overal gematigd, behalve in het bedrijf van de betrokken werkgever. Analoge betekenissen kunnen we toekennen aan Q, R en S. Om de tekens in kolom (2) aannemelijk te maken, moeten we verder veronderstellen dat de betrokken ondernemer door in zijn eigen bedrijf niet te matigen (d.w.z. door toe te geven aan looneisen) wanneer dat elders wel gebeurt, zijn relatieve winstpositie kan verbeteren. Als in zijn bedrijf gematigd wordt en elders niet, verslechtert zijn relatieve winstpositie. Dit zijn tamelijk aanvechtbare vooronderstellingen; ze lijken slechts plausibel bij vraagoverschotten op de arbeidsmarkt.
- Beperken we ons nu voor de ondernemer tot de kolommen (2) en (4), dan blijkt dat hij onder genoemde vooronderstellingen de PD-rangorde PQRS vertoont.
- Laten we dit nu resumeren. Uit de toevoeging van de variabele 'winst' blijkt, dat aan ten minste de volgende vooronderstellingen voldaan moet zijn opdat het individu als ondernemer PD-prioriteiten zou hebben:
- V₄ Het individu kan door in zijn eigen bedrijf niet te matigen (d.i. door toe te geven aan looneisen) terwijl dit elders wel gebeurt, zijn relatieve en absolute inkomenspositie verbeteren.

- V_5 Wanneer het individu in zijn eigen bedrijf matigt terwijl dit elders niet gebeurt, gaan zijn relatieve en absolute inkomenspositie achteruit.

Wij hebben aldus in deze paragraaf vijf vooronderstellingen afgeleid waaraan ten minste moet zijn voldaan opdat het individu hetzij als werknemer hetzij als ondernemer PD-prioriteiten zou hebben. De voorwaarden V_1 , V_2 en V_3 gelden voor de werknemer, de voorwaarden V_4 en V_5 gelden voor de ondernemer. De meeste van deze vooronderstellingen zijn minder plausibel dan men op het eerste gezicht zou denken:

- V_1 is aanvechtbaar omdat het individu niet hoeft te geloven dat algehele inkomensmatiging de werkgelegenheid bevordert;
- V_2 is aanvechtbaar omdat het individu kan denken dat door matiging zijn relatieve inkomenspositie zal worden aangetast;
- V_3 is aanvechtbaar omdat het individu wellicht het inkomensverlies zwaarder weegt dan het werkgelegenheidseffect;
- V_4 en V_5 zijn eerder geschikt voor een gespannen arbeidsmarkt waarop ondernemers moeten concurreren om arbeidskrachten, dan voor de situatie op het einde van de jaren zeventig en in de eerste helft van de jaren tachtig.

Het lijkt bijgevolg zeer onwaarschijnlijk dat alle individuen bij de inkomensvorming steeds PD - voorkeuren zullen hebben. Uiteindelijk is dit een empirische kwestie. Wij komen er in Hoofdstuk 5 op terug.

4.4 Alternatieve spelen

In deze paragraaf worden spelen behandeld die een overlegeconomie even goed of wellicht beter simuleren dan het PD. Dit zijn enerzijds het zogenoemde superspel, en anderzijds spelen die - in tegenstelling tot het PD - ervan uitgaan dat het individu zich niet, of niet alleen laat leiden door zijn eigenbelang.

Het superspel

Zelfs als voldaan zou zijn aan alle in de vorige paragraaf afgeleide voorwaarden en werkgevers en werknemers PD-prioriteiten zouden hebben, dan nog blijft een belangrijk verschil bestaan tussen de realiteit en het statische PD-spel: het statische spel is namelijk éénmalig en de spelers beslissen simultaan (het is een zgn. 'single played' of 'one-shot game'). Wil men beter bij de realiteit van de arbeidsmarkt aansluiten, dan moet men rekening houden met het feit dat het spel meermalen gespeeld wordt (een 'iterated' of 'recurrent game'): de loononderhandelingen

worden na een bepaalde periode steeds hervat. Hierbij kunnen de spelers leren van hun fouten uit het verleden; tevens zal hun toekomstgerichtheid een rol gaan spelen. Voor een dergelijk spel heeft de benaming superspel ('supergame') ingang gevonden.

Deze dynamische versie van het PD heeft men bestudeerd op hoofdzakelijk twee manieren. Wij zullen ze hierna respectievelijk aanduiden als de experimentele en de deductieve methode. Beide leiden globaal tot de conclusie dat zelfs rationele, op het eigenbelang gerichte individuen in een PD tot vrijwillige samenwerking kunnen komen. Hierna schetsen wij in het kort beide methoden en hun resultaten. Daarna evalueren wij de relevantie ervan voor de theorie van de overlegeconomie.

De experimentele methode

Deze methode is de afgelopen 25 jaar door talrijke auteurs toegepast (wij komen hier ook nog op terug in Hoofdstuk 5). Ze heeft vooral ingang gevonden sinds het werk van Rapoport en Chammah¹⁸. Veel besproken in de recente literatuur is ook een reeks experimenten van Axelrod¹⁹. Terwijl eerstgenoemden en hun navolgers een aantal proefpersonen in een gesimuleerde spelsituatie plaatsen, werd door Axelrod aan een aantal experts op het gebied van de speltheorie gevraagd een succesvolle gedragsregel te ontwikkelen voor het winnen van een PD-computer(super)spel. Winnaar werd de inzending van A. Rapoport die als gedragsregel heeft: begin met samenwerken en kies vervolgens de strategie die de andere speler in de voorafgaande ronde heeft gekozen (deze gedragsregel wordt door de auteur aangeduid als TIT-for-TAT, of m.a.w. leer om leer).

Het is moeilijk uit alle in de loop der tijd uitgevoerde experimenten een²⁰ exacte en ondubbelzinnige conclusie af te leiden. Rapoport²⁰, wellicht de meest vooraanstaande expert op dit terrein, heeft dit in een eerdere publikatie ook zelf toegegeven. Of individuen tot samenwerking kunnen komen en de mate waarin dit gebeurt hangt mede af van de omstandigheden (in dit geval: de gecreëerde spelsituatie). Van belang is onder meer de

¹⁸ A. Rapoport en A.M. Chammah, Prisoner's Dilemma. A study in conflict and cooperation, The University of Michigan Press, Ann Arbor, 1965.

¹⁹ R. Axelrod, The evolution of cooperation, Basic Books, New York, 1984.

²⁰ A. Rapoport, Prisoners' Dilemma - recollections and observations, in A. Rapoport (red.), Game theory as a theory of conflict resolution, D. Reidel, Dordrecht, blz. 22 en 29 (geciteerd in J.W. de Beus, art.cit., blz. 176).

mogelijkheid met anderen te communiceren, het openbare of anonieme karakter van de besluitvorming, de interpersoonlijke verhoudingen, de uitkomsten van het spel en de informatie waarover de spelers beschikken. Deze omstandigheden kunnen in een experimentele spelsituatie worden gemanipuleerd om de invloed ervan op het gedrag van de spelers te meten. Verder zijn ook persoonlijke kenmerken van belang: sommige individuen zijn nu eenmaal coöperatiever ingesteld dan andere en sommige voorzien beter de spelsituatie dan anderen.

Ondanks de moeilijkheid uit het grote aantal experimenten een ondubbelzinnige conclusie af te leiden, kunnen we toch stellen dat individuen in een experimenteel superspel wel degelijk tot samenwerking kunnen komen. Zij leren in dit geval dat samenwerking op de lange duur het meeste voordeel oplevert.

De deductieve methode

Deze methode is op ²¹zowel verbale als wiskundige wijze ontwikkeld door M. Taylor. Zijn bijdrage zouden we hier als volgt kunnen samenvatten: hij heeft een aantal condities afgeleid waaronder spelers in een superspel tot vrijwillige samenwerking zullen komen. We kunnen dit zien als een nadere invulling van de algemene conclusie die wij hierboven reeds hebben geformuleerd. Deze condities betreffen vooral de toekomstgerichtheid van de spelers. Evenals bij de hierboven genoemde TIT-for-TAT-strategie gaat Taylor er van uit dat een speler slechts in een bepaalde ronde besluit niet samen te werken als blijkt dat de tegenpartij dit in de voorgaande ronde eveneens heeft gedaan. De spelers gaan zich aldus realiseren dat non-coöperatief gedrag in het heden weliswaar kan leiden tot het bereiken van de hoogste prioriteit, maar dat de tegenpartij hiermee rekening houdt in de volgende ronden; de ander zal zich dan eveneens non-coöperatief opstellen. Dit gedrag wreekt zich dus in de toekomst. Het resultaat is dat men dan een lagere prioriteit verwezenlijkt. Taylor toont nu aan, dat wanneer individuen sterk toekomstgericht zijn - of met andere woorden een opbrengst in de toekomst niet veel lager waarderen dan een opbrengst in het heden - zij zich coöperatief zullen opstellen. Hierdoor slagen zij er in hun tweede prioriteit (in onze terminologie: uitkomst Q) te bereiken. Uiteindelijk berust dit gedrag op de door het individu gekozen discontovoet. Zolang deze discontovoet een bepaalde waarde niet overschrijdt, blijft de samenwerking gehandhaafd.

²¹M. Taylor, Anarchy and cooperation, Wiley, New York, 1976.

Zowel de experimentele als de deductieve conclusies uit het superspel hebben op het eerste gezicht een grote relevantie voor de theorie van de overlegeconomie. Bij de inkomensvorming gaat het namelijk zoals gezegd eveneens om een reeks van herhaalde spelen. Het lijkt dan ook voor de hand te liggen, perioden van vrijwillige loonmatiging (d.i. zonder overheidsdwang) te verklaren door de toekomstgerichtheid van de betrokkenen en de werking van het superspel²². Een dergelijke verklaring is ons inziens echter ontoereikend. De voornaamste reden hiervoor is, dat zowel de experimenten van Rapoport en Chammah als van Axelrod in laatste instantie gebaseerd zijn op het twee-persoons-spel. Door Axelrod worden weliswaar een hele reeks individuen en zelfs experts ingeschakeld, maar het spel wordt telkens tussen twee partijen gespeeld. Een analoge opmerking geldt voor de deductieve redenering van Taylor;²³ hij vertrekt eveneens van een situatie tussen twee individuen²³. Dit betekent dat ieder van de twee individuen een grote invloed heeft op het eindresultaat.

In een overlegeconomie daarentegen kunnen individuele werkgevers en vooral werknemers ervan uitgaan dat hun eigen handelen geen invloed heeft op het collectieve goed (werkgelegenheid). Hier is met andere woorden de eerder genoemde 'condition of individual insignificance' van kracht. De zojuist genoemde auteurs houden dus geen rekening met het voor de overlegeconomie zo belangrijke collectieve goederen-aspect in de grote groep. Hun conclusies kunnen niet zomaar op de overlegeconomie worden toegepast. Zelfs een sterke toekomstgerichtheid garandeert dus geen coöperatief gedrag als gevolg van de geringe invloed op het eindresultaat.

Toch kan men uit dit alles niet zonder meer afleiden dat de betekenis van het superspel voor de theorie van de overlegeconomie nihil zou zijn. In de overlegeconomie heeft men namelijk te maken met onderhandelaars. Zoals gezegd kunnen wij verschillende niveau's onderscheiden waarop zij hun achterban vertegenwoordigen. Bij de inkomensvorming kan men daarbij denken aan het centrale (landelijke) niveau, het bedrijfstakniveau en het niveau van de onderneming. Nu kan men ervan uitgaan dat, hoe hoger het

²² Zie voor een dergelijke poging tot verklaring P. Lange, *Unions, workers and wage regulation: the rational bases of consent*, in J.H. Goldthorpe (red.), *Order and conflict in contemporary capitalism*, Clarendon Press, Oxford, 1984, blz. 102-106.

²³ De redenering wordt door Taylor weliswaar uitgebreid tot de grote groep, maar dan verdwijnt juist de garantie dat men tot coöperatie zal komen. Zie voor een dergelijke kritiek R. Hardin, *op.cit.*, blz. 153-154.

niveau, hoe meer deze onderhandelaars er rekening mee zullen moeten houden dat hun handelen wél invloed uitoefent op het (landelijke) eindresultaat. Op het centrale niveau zal de situatie aldus meer gaan gelijken op die van het (twee-persoons)-superspel dan op de lagere niveau's. Men kan er dus van uitgaan dat een grote toekomstgerichtheid van de onderhandelaars ceteris paribus de kans op matigingsbereidheid van hun kant zal vergroten.

De betekenis van het voorgaande mag men echter ook weer niet overschatten, en wel om twee redenen. Ten eerste is men door de vrijblijvendheid der genomen beslissingen in de overlegeconomie op lagere niveau's niet gebonden (zie hfst. 2.1). Zelfs als op centraal niveau een akkoord tot loonmatiging wordt gesloten, is er aldus geen garantie dat het ook wordt uitgevoerd. Ten tweede blijft nog de vraag, hoe groot de toekomstgerichtheid van de onderhandelaars wel is. In de public-choice theorie is het een courante veronderstelling dat de horizon van gekozen politici niet verder reikt dan de volgende verkiezingen. Er is op het eerste gezicht geen reden om aan te nemen dat de toekomstgerichtheid van de onderhandelaars in de overlegeconomie groter zou zijn.

Altruïsme en solidariteit

Een betere verklaring voor het optreden van vrijwillige loonmatiging in de overlegeconomie moet ons inziens worden gezocht in de reële mogelijkheid dat de meerderheid van de individuen geen PD-voorkeuren heeft, of daar althans niet naar handelt. In deze paragraaf zullen wij deze mogelijkheid theoretisch onderzoeken. (In het volgende hoofdstuk zal blijken dat het in deze paragraaf uitgesproken vermoeden empirisch wordt bevestigd.)

In de economische theorie wordt het individu verondersteld een rangorde van voorkeuren te hebben die we kunnen omschrijven als uniek, volledig en transitief. Toch is het een oude wijsheid - ja zelfs bijna een gemeenplaats - dat individuen vol tegenstrijdigheden zitten. Odysseus liet zich vastbinden aan de mast om te weerstaan aan de lokroep der Sirenen²⁴ en voor Goethe's Faust geldt: 'Zwei Seelen wohnen, ach! in meiner Brust'²⁵.

²⁴ De gevolgen van dit inzicht voor verschillende wetenschapsgebieden worden besproken in J. Elster, Ulysses and the Sirens, Cambridge University Press, Cambridge, 1979.

²⁵ Enkele gevolgen voor de economische theorie worden besproken in I. Steedman en U. Krause, Goethe's Faust, Arrow's Possibility Theorem and the individual decision-taker, in J. Elster (red.), The multiple self, Cambridge University Press, Cambridge, 1985.

Deze oude wijsheid heeft de economische theorie tot nu toe grotendeels onberoerd gelaten. Toch wordt de laatste tijd meer en meer aandacht gevraagd voor het feit dat individuen gecompliceerder in elkaar zitten dan gewoonlijk in de theorie wordt aangenomen²⁶. Subjecten streven niet steeds rationeel hun eigenbelang na. Op sommige gebieden en op sommige ogenblikken laten zij zich meer leiden door rationaliteit en eigenbelang dan op andere.

Het idee dat individuen door verschillende strevingen worden beheerst, kan op verschillende manieren worden naar voren gebracht en tot een theorie uitgewerkt. Onlangs is door Elster een samenvattend overzicht van eerdere pogingen gegeven²⁷. Ruwweg kunnen we stellen dat de meeste theorieën zich bewegen tussen twee extremen: enerzijds theorieën die de notie van gescheiden persoonlijkheden binnen één individu zeer strikt opvatten, anderzijds theorieën die het meer zien als verschillende aspecten van één en dezelfde persoonlijkheid.

Hierna zullen wij voornamelijk gebruik maken van een aantal voorstellen van Sen²⁸ op dit gebied. Wij zullen deze voorstellen

²⁶ Enkele recente bijdragen zijn, naast de hiervoor genoemde, D. Collard, Altruism and economy. A study in non-selfish economics, Martin Robertson, Oxford, 1978; H. Margolis, Selfishness, altruism, and rationality. A theory of social choice, Cambridge University Press, Cambridge, 1982; A.O. Hirschman, Against parsimony: three easy ways of complicating some categories of economic discourse, The American economic review, 1984, nr. 2 en in hetzelfde nummer: T.C. Schelling, Self-command in practice, in policy, and in a theory of rational choice.

²⁷ Zie de Introduction in J. Elster (red.), op.cit.

²⁸ De voorstellen van Sen zijn voornamelijk te vinden in de volgende publikaties: A.K. Sen, Behaviour and the concept of preference, Economica, 1973, nr. 159; On economic inequality, Clarendon Press, Oxford, 1973, blz. 94 e.v.; Choice, orderings and morality, in S. Körner (red.), Practical reason, Yale University Press, New Haven, 1974; zie ook het commentaar van J.W.N. Watkins en het antwoord van Sen, beide in dezelfde bundel. Verder A.K. Sen, Rational fools: A critique of the behavioral foundations of economic theory, Philosophy and public affairs, 1977, nr. 4, i.h.b. blz. 334-344; Erkenntnis, 1977, nrs. 1 en 2 over Social ethics, en nr. 3 over o.m. Discussions on social ethics, met bijdragen van o.m. K. Baier, A.K. Sen en J.C. Harsanyi; A.K. Sen, Informational analysis of moral principles, in R. Harrison (red.), Rational action. Studies in philosophy and social science, Cambridge University Press, Cambridge, 1979. Een aantal van deze bijdragen is herdrukt in A.K. Sen, Choice, welfare and measurement, Basil Blackwell, Oxford, 1982.

eerst beknopt weergeven en daarna verder uitwerken. De voorstellen van Sen hebben namelijk het grote voordeel dat zij vergezeld gaan van een speltheoretische vertaling die aansluit bij de behandeling in dit boek.

Sen gaat ervan uit, dat individuen zich niet alleen laten leiden door hun eigenbelang zoals dit vervat is in de PD-prioriteiten, maar dat zij zich ook kunnen laten leiden door morele overwegingen. Deze morele overwegingen heeft hij een speltheoretische vertaling gegeven in twee spelen. Het Other Regarding Game (OR) is weergegeven in Tabel 10. Uit de tabel blijkt dat - in tegenstelling tot het PD - de spelers thans als dominante strategie hebben: niet bekennen. Met andere woorden: het individu stelt zich coöperatief op, ongeacht wat de ander doet. Men kan dit, zo men wil, interpreteren als het volgen van een altruïstische moraal²⁹. In Tabel 11 hebben wij het model getransformeerd voor de overlegeconomie. De voorkeursrangorde van het individu is QSPR. Ook hier geldt: het individu zal tot matiging overgaan, ongeacht wat de anderen doen. Aldus wordt vrijwillige loonmatiging (d.i. zonder overheidsingrijpen) gerealiseerd.

Tabel 10: Nutsmatrix Other Regarding game (OR)

		B	
		niet bekennen	bekennen
A	niet bekennen	4,4	3,2
	bekennen	2,3	1,1

²⁹ Aldus Van den Doel, op.cit., 1978, blz. 88.

Tabel 11: OR bij inkomensvorming

		Anderen	
		matigen	niet matigen
Individu	matigen	(Q) 4	(S) 3
	niet matigen	(P) 2	(R) 1

Het andere spel, genoemd Assurance Game (AG), is weergegeven in Tabel 12. Nu blijken de spelers geen dominante strategie meer te hebben. De maximin-strategie leidt zelfs tot de non-coöperatieve uitkomst (beiden bekennen). Hetzelfde geldt in het getransformeerde model van Tabel 13. (De voorkeursrangorde van het individu is nu QPRS.) Toch is het in dit geval allesbehalve onmogelijk dat de coöperatieve uitkomst Q wordt gerealiseerd. Deze uitkomst heeft namelijk voor het individu de hoogste prioriteit. Indien hij er op kan vertrouwen dat de anderen matigen (vandaar: 'assurance'), zal hij dit eveneens doen om aldus zijn hoogste prioriteit te bereiken. Er is dus geen sprake van onvoorwaardelijke matiging zoals in het OR, maar van voorwaardelijke matiging of reciprociteit. Men kan dit, zo men wil, aanduiden als

Tabel 12: Nutsmatrix Assurance Game (AG)

		B	
		niet bekennen	bekennen
A	niet bekennen	4,4	1,3
	bekennen	3,1	2,2

Tabel 13: AG bij inkomensvorming

		Anderen	
		matigen	niet matigen
Individu	matigen	(Q) 4	(S) 1
	niet matigen	(P) 3	(R) 2

conditioneel altruïsme of als solidariteit³⁰.

Resumerend kunnen we dus stellen:

- het PD is de uitdrukking van onvoorwaardelijk egoïsme,
- het OR is de uitdrukking van onvoorwaardelijk altruïsme,³¹
- het AG drukt voorwaardelijk altruïsme of solidariteit uit³¹.

Welke betekenis hebben de voorstellen van Sen nu voor de theorie van de overlegeconomie? De betekenis van het OR is op het eerste gezicht gering. In de overlegeconomie gaat het zoals gezegd (zie hfst. 2.1) om de belangenbehartiging van individuen die een zelfde functie vervullen in het economische proces. Er lijkt weinig of geen reden om aan te nemen dat men zich hierbij zou laten leiden door een onconditioneel altruïsme zoals het OR veronderstelt. Anders gezegd: het is niet realistisch te veronderstellen dat individuen en hun organisaties zich coöperatief zullen opstellen, ongeacht wat de anderen doen. (Toch zal uit ons empirisch onderzoek in Hoofdstuk 5 blijken dat een groot aantal individuen aldus handelt, of althans beweert aldus te handelen.)

Het AG daarentegen, en meer in het bijzonder het getransformeerde model zoals wij dat hierboven hebben voorgesteld, lijkt beter aan te sluiten bij belangrijke aspecten van de overlegeconomie. De zogenoemde vrijwilligheid en vrijblijvendheid leiden er zoals gezegd toe dat de overheid regelmatig een beroep doet op

³⁰ Wij gaan hier voorbij aan de vraag, waar dergelijke voorkeuren vandaan komen. Zie voor een poging tot verklaring (leerprocessen, internalisatie van normen e.d.), U. Witt, *Evolution and stability of cooperation without enforceable contracts*, *Kyklos*, 1986, nr. 2 en de daar aangehaalde literatuur (blz. 264-265).

³¹ Geïnspireerd door J. Elster, *op.cit.*, 1979, blz. 21-22.

begrippen als solidariteit, verantwoordelijkheid en wederkerigheid om de 'sociale partners' er toe te bewegen zich in te zetten voor het bereiken van de collectieve doelstellingen (volledige werkgelegenheid, economische groei, enz.). Indien de partijen in de overlegeconomie handelen volgens de richtlijnen van het AG, zullen zij tot inkomensmatiging overgaan indien zij ervan uitgaan dat de anderen dit ook doen. Een dergelijke opstelling is in de Nederlandse overlegpraktijk vrij gebruikelijk. (Of individuen zich uiteindelijk laten leiden door PD- dan wel AG-prioriteiten is uiteraard in laatste instantie een empirische kwestie. Wij komen er in het volgende hoofdstuk dan ook op terug. Hier wijzen wij slechts op de theoretische mogelijkheid dat in de overlegeconomie sprake zou zijn van een - getransformeerd - AG in plaats van een PD.)

Er zijn verder nog ten minste vier redenen waarom de voorstellen van Sen een aantrekkelijk theoretisch alternatief vormen voor het PD. In de eerste plaats leiden de voorstellen van Sen tot een genuanceerd mensbeeld, dat dichter aansluit bij de werkelijkheid dan de traditionele interpretatie van de één-dimensionale homo economicus. Sen wijst er terecht op dat men zijn modellen kan zien als gradaties van moraliteit: het OR als uitdrukking van de meest morele houding, vervolgens het AG en ten slotte het PD. Bovendien kunnen alle drie de rangorden in één individu verenigd zijn. Het individu kan dus naargelang de context en het tijdstip volgens de ene of de andere rangorde handelen. Individuen worden niet gezien als óf egoïstisch óf moreel, maar verenigen beide eigenschappen in verschillende gradaties in zich. (Vandaar het genuanceerde mensbeeld.) Keerzijde van de medaille is, dat men zou moeten kunnen voorspellen wanneer het individu volgens de ene dan wel de andere rangorde zal handelen. Dit is vooralsnog onmogelijk.

In de tweede plaats blijkt uit de voorstellen van Sen dat indien het individu handelt volgens een AG- of een OR-rangorde, hij ook in termen van de PD-rangorde een hogere prioriteit kan bereiken (nl. zijn tweede prioriteit Q). Het is dus niet nodig dat het individu werkelijk de OR- of AG-rangorde verkiest boven de PD-rangorde. Als hij maar handelt alsof hij één van deze rangorden verkiest, is het al voldoende. Het is dus niet nodig de 'nieuwe mens' te creëren om tot coöperatieve oplossingen te komen. (Hier blijft natuurlijk ook het praktische probleem, hoe men individuen kan overtuigen te handelen alsof ze andere voorkeuren hebben. Overigens hoeft dit handelen niet irrationeel te zijn: wie aldus zijn werkelijke voorkeuren realiseert, handelt perfect rationeel.)

In de derde plaats kunnen zowel het OR als het AG een verklaring geven voor perioden van vrijwillige loonmatiging (b.v.

in Nederland in de eerste helft van de jaren tachtig)³². Het PD daarentegen voorspelt dat loonmatiging op vrijwillige basis niet zal plaats vinden.

In de vierde plaats werpen de voorstellen van Sen nieuw licht op de door Albada³³ geformuleerde kritiek op de voorstellen van Van den Doel c.s. Door Albada is gesteld, dat de situatie bij de loonvorming niet geheel vergelijkbaar is met die van de gevangenen in het PD. De besluitvorming bij de inkomens gebeurt door de betrokken organisaties in het openbaar. Vooral wanneer de regering een samenhangend inkomensbeleid voert, kan men zich voorstellen dat iedereen weet wat er elders aan het gebeuren is, aldus Albada. Hier is door Van den Doel tegen ingebracht dat afwezigheid van communicatie (de gevangenen zijn in het oorspronkelijke verhaal van elkaar geïsoleerd) niet essentieel is voor het PD. Als gevangene A weet dat de ander niet bekent, zal hij ook niet bekennen; als hij weet dat de ander bekent, zal hij niet bekennen om aldus zijn hoogste prioriteit te bereiken. De dominante strategie blijft dus: niet bekennen, ook bij communicatie tussen de gevangenen. (De kern van de zaak is de onmogelijkheid bindende afspraken te maken of m.a.w. de vrijblijvendheid, niet de afwezigheid van communicatie.)

Deze tegenwerping van Van den Doel is op zichzelf juist wat het PD betreft, maar is slechts van belang indien er in de werkelijkheid bij de inkomensvorming werkelijk van een PD sprake zou zijn. Als dit niet het geval is (zoals in het volgende hoofdstuk uit ons empirisch onderzoek naar voren komt), wint de opmerking van Albada aan kracht. Stel bijvoorbeeld dat er sprake is van een AG: dan wordt een goede communicatie van cruciaal belang. De betrokkenen zijn dan bereid tot matiging op voorwaarde dat de anderen hier ook toe bereid zijn. Indien beiden matigen, bereiken ze hun hoogste prioriteit. Een goede communicatie is in deze situatie van essentieel belang.

³² Van 1979 tot 1984 is het reëel vrij beschikbaar inkomen van werknemers in de bedrijven voortdurend gedaald. Vanaf 1982 gebeurde dit vrijwel zonder overheidsingrijpen. Zie Tweede Kamer, Inkomensbeleid 1986, Den Haag, vergaderjaar 1985-86, 19208, nrs. 1-2, blz. 14-16 en Ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid, Dienst Collectieve Arbeidsvoorwaarden, Loon- en arbeidsvoorwaardenvorming 1945-1984, Den Haag, 1984. In november 1982 slaagden de sociale partners in de Stichting van de Arbeid er zelfs in voor het eerst in tien jaar, een akkoord te bereiken.

³³ W. Albada, Arbeidsverhoudingen en inflatie, Beleid en maatschappij, 1977, nr. 4, blz. 19-21.

4.5 Classificatie

De in de vorige paragraaf behandelde voorstellen van Sen zijn - hoe interessant ook - voor ons doel echter onvolledig. Er zijn namelijk nog andere prioriteiten die onvoorwaardelijk leiden tot matiging, dan alleen de door hem onderscheiden OR-prioriteiten. Ook de AG-prioriteiten kunnen worden aangevuld. Zoals eerder gezegd, leidt het getransformeerde model uit Tabel 8 tot 24 mogelijke (strikte) rangorden van voorkeur. Sen onderscheidt dus slechts 3 van deze 24 mogelijke rangorden (nl. de PD-, OR- en AG-rangorde). Deze 24 mogelijkheden kunnen op verschillende manieren worden geclassificeerd; aan elke classificatie kleven bepaalde voor- en nadelen. Hierna zullen wij een classificatie voorstellen die enigszins afwijkt van eerdere door ons gepresenteerde. Deze laatste classificatie is echter vollediger en genuanceerder³⁴.

De 24 verschillende rangorden zijn hierna onderverdeeld in 4 categorieën. De eerste categorie omvat slechts één voorkeursrangorde, namelijk de PD-rangorde. De andere categorieën zijn gebaseerd op de strategieën die de individuen - gegeven hun voorkeursrangorde - op basis van speltheoretische rationaliteitscriteria zullen kiezen. Hierbij is de volgende redenering gevolgd:

- eerst wordt nagegaan of het individu een dominante strategie heeft; is dit het geval, dan wordt de betreffende rangorde onmiddellijk in categorie II.1 of IV.1 ondergebracht;
- als er geen dominante strategie is, wordt de maximin-regel toegepast; dit leidt tot de categorieën II.2 of IV.2;
- er is uit categorie II.2 een afzonderlijke categorie III afgesplitst omdat individuen met dergelijke rangorden bereid zullen zijn te matigen indien de anderen dit ook doen; deze categorie is afgesplitst wegens het belang van een dergelijke opstelling in de overlegeconomie; we kunnen hier spreken van een conditionele strategie.

De veronderstelling is dus steeds dezelfde: gegeven zijn voorkeursrangorde kiest het individu rationeel een welbepaalde strategie. Deze strategie is voor de 23 niet-PD rangorden het uiteindelijke criterium voor het onderbrengen in een bepaalde (sub)categorie.

³⁴ Zie R.J. van der Veen en P.E. Visser, art.cit., blz. 307 en P.E. Visser en H. Pellikaan, art.cit., blz. 49. De hier gepresenteerde classificatie is vollediger, omdat in eerstgenoemd artikel niet alle 24 mogelijkheden werden onderscheiden; de classificatie is genuanceerder, omdat ze een categorie meer omvat (cat. III) dan in het laatstgenoemde artikel.

In het hierna volgende overzicht zijn de 24 verschillende rangorden weergegeven. In de Appendix bij dit hoofdstuk is bij de rangorde telkens ook de corresponderende nutsmatrix opgenomen. De lezer kan aan de hand van de nutsmatrix steeds nagaan welke strategie dient te worden toegepast.

De vier categorieën zijn nu als volgt:

I Prisoners' Dilemma categorie (PD)

Deze voorkeursrangorde behoeft nauwelijks toelichting meer. Er is een dominante strategie, namelijk niet matigen. Ook de maximin-regel leidt tot dezelfde uitkomst.

PQRS

II Niet-matigen categorie (NM)

1. In alle onderstaande gevallen is de dominante strategie: niet matigen.

PRQS

PRSQ

RSPQ

RPSQ

RPQS

2. In de volgende gevallen is er geen dominante strategie; toepassing van de maximin-regel leidt eveneens tot niet-matigen.

RQPS

PSRQ

SRPQ

SPRQ

III Voorwaardelijk-matigen categorie (VM)

Hier is er geen dominante strategie. De maximin-regel schrijft voor niet te matigen. Individuen met een dergelijke voorkeursrangorde kunnen echter wel een zogenoemde conditionele strategie ontwikkelen: dit houdt in, dat zij bereid zijn te matigen op voorwaarde dat de anderen dit ook doen (d.i. voorwaardelijke matiging - VM). Als de anderen hier eveneens toe bereid zijn, kunnen ze aldus hun hoogste prioriteit, namelijk Q, bereiken.

QPRS

QRPQ

IV Matigen categorie (M)

1. In alle onderstaande gevallen is de dominante strategie: matigen.

SQRP
SQPR
SRQP
QSPR
QSRP
QPSR

2. Toepassing van de maximin-regel leidt in onderstaande gevallen eveneens tot matiging.

QRSP
PSQR
PQSR
SPQR
RQSP
RSQP

Wellicht ten overvloede moet worden opgemerkt, dat alle 24 hier onderscheiden voorkeursrangorden in de empirische werkelijkheid niet noodzakelijk hoeven voor te komen. Op basis van eenvoudige psychologische assumpties (b.v. streven naar eigenbelang, consistentie) kan de lezer voor zichzelf afleiden dat bepaalde prioriteiten meer voor de hand liggen dan andere. (Men vergelijk b.v. de PD-rangorde PQRS met de M-rangorde SPQR.) Toch kan men, aangezien het hier om (subjectieve) voorkeuren van individuen gaat, a priori geen enkele rangorde uitsluiten. Welke voorkeuren individuen uiteindelijk hebben, is een vraag die in laatste instantie door empirisch onderzoek beantwoord zal moeten worden (Hoofdstuk 5).

Verder blijkt uit de bovenstaande classificatie, dat wanneer individuen in een overlegeconomie niet matigen, dit niet noodzakelijk duidt op PD-prioriteiten. Ook NM-prioriteiten leiden tot hetzelfde gedrag. Tevens zullen ook individuen uit de derde categorie niet matigen indien aan de door hen gestelde voorwaarde niet is voldaan. Slechts voorkeuren in de laatste categorie leiden via een dominante strategie of de maximin-regel onverwijld tot matiging.

Het bovenstaande leidt tot de conclusie dat het niet matigen in de overlegeconomie ook verklaard kan worden door andere speltheoretische modellen dan het PD. Het illustreert verder ook, dat individuen verschillend op de situatie kunnen reageren. Anders gezegd: verschillende individuen of groepen spelen dan een ander spel.

Na deze beschouwingen blijft nog steeds de vraag: wanneer zal in een overlegeconomie sprake zijn van een PD op grote schaal? Hierna onderscheiden wij vier interpretaties waarin dit het geval kan zijn. Ze worden eerst alle vier opgesomd; daarna volgt enig commentaar en ten slotte kiezen wij voor één, welbepaalde interpretatie.

(a) In de meest strikte, speltheoretische betekenis, zal van een PD sprake zijn, indien iedereen volgens de PD-rangorde PQRS handelt, en er van uitgaat dat de anderen dit ook doen. Alle individuen bevinden zich dus in categorie I.

(b) In een iets ruimere interpretatie is het PD van toepassing, indien iedereen handelt volgens dezelfde rangorde als in (a), maar er niet noodzakelijk van uitgaat dat de anderen dit ook doen. Het enige verschil met de vorige situatie ligt dus in de verwachting van de individuen over het gedrag van de anderen. Iedereen bevindt zich opnieuw in categorie I. Het is in deze betekenis, dat Van den Doel c.s. in hun oorspronkelijke formulering gewagen van een PD op grote schaal.

(c) In een nog ruimere interpretatie kan er van een PD sprake zijn, indien de individuen door niet te matigen in een situatie terecht komen die voor henzelf een lagere prioriteit heeft, dan indien allen wel gematigd hadden. (Er is, m.a.w., geen Pareto-optimum bereikt; of, nog anders gezegd: het gemeenschappelijke belang is niet gerealiseerd.) In dit geval bevinden alle individuen zich in de categorieën I en/of III. (Dit betekent dus voor deze laatste categorie, dat de individuen er niet in geslaagd zijn hun conditionele strategie te effectueren.)

(d) Ten slotte zou men het ook gewoon over een PD kunnen hebben, indien de individuen gedrag vertonen dat geïnterpreteerd wordt als non-coöperatief (hier: niet matigen). In dit geval kunnen de individuen zich zowel in de categorieën I, II als III bevinden.

Laten we nu de voorgaande mogelijkheden nader bekijken. De extreme interpretaties (a) en (d) lijken voor ons doel weinig geschikt. Interpretatie (a) is nuttig voor strikt modelmatige, speltheoretische analyse, niet bij de studie van een concrete economie; in (d) daarentegen krijgt het begrip PD een uiterst brede, wat vage betekenis. Blijft dus over: (b) en (c).

Wij zullen hier kiezen voor de interpretatie in (b). Eerder is er namelijk op gewezen, dat een PD in laatste instantie bepaald wordt door een exacte rangorde van voorkeuren (d.i., PQRS). Tevens stemt deze interpretatie overeen met de oorspronkelijke formulering van de hypothese van het PD voor de inkomensvorming in Nederland. Tenzij anders vermeld, gaat het verder in dit boek dus steeds om de interpretatie in (b). Deze interpretatie zal verder gebruikt worden bij het empirische onderzoek in Hoofdstuk 5.

4.6 Samenvatting en besluit

In dit hoofdstuk is de hypothese van het Prisoners' Dilemma (PD) voor de inkomensvorming in de overlegeconomie onderzocht.

Eerst is er beklemtoond, dat het PD in laatste instantie berust op een bepaalde nutsmatrix; dit duidt men ook aan als PD-prioriteiten, of een PD-voorkeursrangorde. Vervolgens hebben wij de toepassing van dit model op de inkomensvorming in de overlegeconomie geanalyseerd. Hierbij is voorgesteld, het conventionele model te transformeren tot een meer hanteerbare vorm. Hierin wordt het individu geacht te spelen tegen de 'anderen'. Als model voor de werking van een overlegeconomie hebben wij het PD verder herleid tot een hypothese over de prioriteiten van de individuen en de strategieën die zij op basis daarvan zullen kiezen.

Door middel van eenvoudige deductie zijn 5 vóóronderstellingen afgeleid, waaraan ten minste moet zijn voldaan opdat de individuen (werkgevers en werknemers) PD-prioriteiten zouden hebben. Het lijkt weinig waarschijnlijk dat dit steeds zo zal zijn. Voor deze gevallen zijn andere prioriteiten (en dus andere speltheoretische modellen) van kracht. Ook is nagegaan, welke invloed verschillende variabelen in de nutsfuncties van de individuen kunnen hebben. Dit leidde eveneens in een aantal gevallen tot andere speltheoretische modellen. Hetzelfde geldt voor de economische omstandigheden en de economisch-politieke opvattingen van de individuen.

De hypothese van het PD blijkt niet in overeenstemming met het feit dat in de werkelijkheid vrijwillige matiging (d.i. zonder overheidsingrijpen) voorkomt. Ook daarom is gezocht naar speltheoretische modellen die hiermee wél in overeenstemming zijn. Het zogenoemde superspel bleek in de overlegeconomie geen afdoende verklaring te kunnen geven omdat het zich beperkt tot twee actoren. Van meer betekenis zijn een aantal spelen waarin de individuen zich gedeeltelijk laten leiden door wat men kan aanduiden als altruïsme of solidariteit.

Ten slotte is er op gewezen, dat de prioriteiten waar het hier om gaat, op 24 verschillende manieren geordend kunnen worden. Hiervoor hebben wij een classificatie voorgesteld in vier categorieën, op basis van de strategieën die individuen in een overlegeconomie kunnen kiezen. Daaruit bleek nogmaals, dat de strategie van niet-matigen ook gebaseerd kan zijn op andere dan PD-prioriteiten.

Aan de hand van deze classificatie kan tevens de vraag worden beantwoord, of individuen in een overlegeconomie geconfronteerd worden met een PD op grote schaal. Wij hebben een aantal mogelijke interpretaties onderscheiden, die ieder leiden

tot een verschillend antwoord. Uiteindelijk is gekozen voor één welbepaalde interpretatie, gebaseerd op de zogenoemde PD-rangorde en de oorspronkelijke formulering van de hypothese van het PD voor de Nederlandse arbeidsverhoudingen. Deze interpretatie zal verder worden gebruikt bij het empirische onderzoek in Hoofdstuk 5.

Appendix: Volledige classificatie van voorkeursrangorden en nutsmatrices

De classificatie van de 24 voorkeursrangorden uit paragraaf 4.5 ziet er met de bijbehorende nutsmatrices uit als volgt (A = Anderen, I = Individu, m = matigen, nm = niet matigen):

I Prisoners' Dilemma categorie (PD)

		<u>Nutsmatrix</u>		<u>Voorkeursrangorde</u>	
		A			
		m	nm		
I	m	3	1		PQRS
	nm	4	2		

II Niet-matigen categorie (NM)

II.1 dominante strategie

		A			
		m	nm		
I	m	2	1		PRQS
	nm	4	3		

A

	m	nm
m	1	2
nm	4	3

I

PRSQ

A

	m	nm
m	1	3
nm	2	4

I

RSPQ

A

	m	nm
m	1	2
nm	3	4

I

RPSQ

		A	
		m	nm
I	m	2	1
	nm	3	4

RPQS

II.2 maximin-strategie

		A	
		m	nm
I	m	3	1
	nm	2	4

RQPS

		A	
		m	nm
I	m	1	3
	nm	4	2

PSRQ

		A			
		m		nm	
I	m	1		4	SRPQ
	nm	2		3	

		A			
		m		nm	
I	m	1		4	SPRQ
	nm	3		2	

III Voorwaardelijk-matigen categorie (VM)

		A			
		m		nm	
I	m	4		1	QPRS
	nm	3		2	

		A	
		m	nm
I	m	4	1
	nm	2	3

QRPS

IV Matigen categorie (M)

IV.1 dominante strategie

		A	
		m	nm
I	m	3	4
	nm	1	2

SQRP

		A	
		m	nm
I	m	3	4
	nm	2	1

SQPR

		A	
		m	nm
I	m	2	4
	nm	1	3

SRQP

		A	
		m	nm
I	m	4	3
	nm	2	1

QSPR

		A	
		m	nm
I	m	4	3
	nm	1	2

QSRP

		A	
		m	nm
I	m	4	2
	nm	3	1

QPSR

IV.2 maximin-strategie

		A	
		m	nm
I	m	4	2
	nm	1	3

QRSP

		A	
		m	nm
I	m	2	3
	nm	4	1

PSQR

		A			
		m		nm	
I	m	3		2	PQSR
	nm	4		1	

		A			
		m		nm	
I	m	2		4	SPQR
	nm	3		1	

		A			
		m		nm	
I	m	3		2	RQSP
	nm	1		4	

		A	
		m	nm
I	m	2	3
	nm	1	4

RSQP

5 EMPIRISCH ONDERZOEK

In dit hoofdstuk geven wij eerst een beknopt overzicht van enkele methoden die in de internationale literatuur zijn gebruikt om de theorieën uit de hoofdstukken 3 en 4 empirisch te toetsen. Vervolgens gaan wij over tot het eigenlijke onderwerp, namelijk een empirisch onderzoek naar de hypothese van het Prisoners' Dilemma (PD) bij de inkomensvorming in Nederland.

Wij bespreken eerst in het kort voorafgaande onderzoeken. Daarna presenteren wij onze eigen methode. Op basis van deze methode hebben wij twee enquêtes laten uitvoeren, namelijk in 1982 en 1985. Uiteindelijk wordt de hypothese van het PD verworpen.

5.1 Methode

Reeds eerder hebben wij van empirische voorbeelden gebruik gemaakt (b.v. in hfst. 3.6). Ook bij Olson en andere auteurs komen empirische voorbeelden regelmatig voor. Toch kunnen wij meestal niet spreken van een empirische toets van de betrokken theorieën. Het gaat namelijk in de meeste gevallen om door de onderzoeker geselecteerde voorbeelden die - misschien juist daardoor - de theorieën lijken te bevestigen.

Er zijn echter ook situaties waarin de voorspellingen van de theorie niet kloppen met de werkelijkheid. Zo zou men bijvoorbeeld op basis van Olsons theorie verwachten dat individuen in een grote groep niet vrijwillig naar de stembus gaan; hun eigen stem heeft geen invloed op het eindresultaat, de kosten van het stemmen zijn dus altijd groter dan de baten. Zoals bekend is de werkelijkheid hiermee niet in overeenstemming. Individueen gaan vaak massaal naar de stembus¹.

¹Dit is de z.g. 'paradox of not voting'. Zie hierover o.m. J.J.A.Thomassen, Politieke representatie, in J.J.A.Thomassen (red.), Democratie, Samsom, Alphen aan den Rijn, 1981, blz. 174-176.

Er zijn dus zowel voorbeelden die de theorieën van Olson lijken te bevestigen, als voorbeelden van het tegendeel. Hetzelfde geldt voor het PD. Met voorbeelden alleen zullen wij dus niet veel verder komen. Daarom gaan wij hierna over tot meer systematische pogingen tot empirische toetsing. Wij onderscheiden hierbij drie methoden. Telkens bespreken wij een voorbeeld van een onderzoek waarin de betreffende methode is toegepast.

De statistische methode

Salamon en Siegfried² hebben gepoogd verschillende aspecten van de theorieën van Olson statistisch te toetsen. Eén van de door hen onderzochte aspecten, namelijk het verband tussen de grootte van de groep en de verstrekte hoeveelheid van het collectieve goed, is voor het onderwerp van dit boek van bijzonder belang.

Voor de toetsing van Olsons hypothese beschouwen Salamon en Siegfried de ondernemingen binnen een Amerikaanse bedrijfstak als basiseenheden. Deze ondernemingen hebben alle belang bij een collectief goed, namelijk ontheffing van vennootschapsbelasting. Nu zou men op basis van Olsons hypothese verwachten dat er ceteris paribus een negatief verband bestaat tussen de grootte van de bedrijfstak en de hoogte van de door politieke invloed verkregen belastingontheffing. Het door hen gevonden resultaat is inderdaad negatief, wat de stelling van Olson lijkt te bevestigen.

Een probleem bij dit soort statistische onderzoeken is uiteraard dat de ceteris paribus clause in de werkelijkheid nooit opgaat. Er laten zich steeds meerdere invloeden tegelijk gelden. Bovendien heeft men in de werkelijkheid te maken met verschillende besluitvormingsmechanismen die door elkaar heen lopen (zie hfst. 2.1). Dit maakt het moeilijk een hypothese te toetsen die geformuleerd is voor één van deze mechanismen (in dit geval de overlegeconomie). Zo wordt het door Salamon en Siegfried bestudeerde collectieve goed, namelijk ontheffing van vennootschapsbelasting, niet alleen verkregen door druk van de ondernemingen en hun organisaties. Een belangrijk gedeelte van de besluitvorming speelt zich af binnen de organen van de representatieve democratie. Dit vermindert de relevantie van de empirische toets voor een theorie van een pure overlegeconomie.

Aan andere onderzoeken kleven echter weer andere nadelen, zoals wij hierna zullen zien.

²L.M.Salamon en J.J.Siegfried, Economic power and political influence: the impact of industry structure on public policy, The American political science review, 1977, nr. 3.

De experimentele methode

Reeds in het vorige hoofdstuk zijn bij de bespreking van het superspel enige opmerkingen over deze methode gemaakt. Er is een omvangrijke literatuur³ - vooral van sociaal-psychologische aard - over experimenten waarbij gepoogd wordt een PD voor een aantal proefpersonen te simuleren. Daarbij wordt meestal het verband onderzocht tussen het kiezen van de coöperatieve strategie en bepaalde kenmerken van de situatie of de spelers. Dit kunnen bijvoorbeeld zijn de uitkomsten van het spel (of m.a.w. een indicatie van de nutseffecten voor de spelers), de informatie waarover spelers beschikken, het aantal malen dat het spel gespeeld wordt, de sexe van de spelers, en dergelijke meer.

Een experiment van Marwell en Ames⁴ is voor ons doel bijzonder bruikbaar omdat onder meer geprobeerd is de invloed van de groepsgrootte op de verwezenlijking van het collectieve goed na te gaan. Het blijkt dat in een grotere groep (80 personen) de bijdragen gemiddeld kleiner zijn dan in een kleinere groep (4 personen). Toch blijkt de hypothese van Olson over het liftersgedrag, noch die van het PD voor een grote groep, volledig bevestigd te worden. De individuen contribueren zelfs in een grote groep nog 40 tot 60% van de hun ter beschikking gestelde middelen. Dit betekent dat de gebruikelijke hypothesen slechts in een verzwakte vorm opgaan.

De onderzoekers slaagden er verder niet in - ondanks een hele serie achtergrondvragen - een systematisch onderscheid te vinden tussen de hoge contribuanten en de lage, behalve op één punt: het blijkt dat over het algemeen hoge contribuanten zich meer lieten leiden door morele overwegingen ('fairness') dan de anderen. Dit duidt op het belang van dergelijke overwegingen (zie onze beschouwingen over altruïsme en solidariteit in hfst. 4.4).

Dergelijke experimenten kunnen ongetwijfeld ons inzicht verhogen; ze moeten echter met de nodige scepsis worden behandeld. Hier gelden de bekende bezwaren tegen experimenten in de economie en de sociale wetenschappen in het algemeen (onrealistische situatie, invloed van de waarnemer, rollenspel door de proefpersonen e.d.).

³Het basiswerk is A.Rapoport en M.Chammah, op. cit.; zie verder talrijke afleveringen van het Journal of conflict resolution.

⁴G.Marwell en R.Ames, Economists free ride, does anyone else? Journal of public economics, 1981, nr. 3.

De methode van de enquête

Gezien het belang van de beweegredenen van de individuen (of, zoals wij het genoemd hebben, hun prioriteiten of voorkeursrangorden), ligt het voor de hand dat men de betrokken theorieën ook probeert te toetsen door (een representatieve steekproef van) individuen rechtstreeks te ondervragen.

Zo heeft Moe⁵ door middel van een enquête in Minnesota onder de leden van vijf grote economische belangengroepen (89 tot 35.000 leden) onder meer proberen na te gaan wat de redenen waren van hun lidmaatschap. Tevens werd aan de respondenten gevraagd of zij meenden dat hun contributie van invloed was op het door de betrokken belangengroep te behalen resultaat.

De antwoorden op de eerste categorie vragen (redenen van lidmaatschap) lijken de theorieën van Olson te bevestigen, althans in verzwakte vorm: de voornaamste redenen van het lidmaatschap dienen te worden gezocht in de selectieve stimulansen (privé-goederen en diensten) die door de organisatie worden verstrekt. De antwoorden op de tweede vraag daarentegen verzwakken de theorieën van Olson. Zo denkt 60 tot 70% van de ondervraagden dat hun contributie wél invloed heeft op het eindresultaat.

Globaal zouden wij kunnen stellen dat Moe's resultaten de theorieën van Olson lijken te bevestigen, maar dat voor de individuen ook andere dan de door Olson benadrukte factoren meespelen. De voornaamste twee zijn de invloed van de contributie op het eindresultaat, en gevoelens van verantwoordelijkheid ('feelings of responsibility' - zie opnieuw onze beschouwingen over andere factoren dan het eigenbelang in hfst. 4.4).

In feite dringt men bij deze laatste methode meteen tot de kern van de betrokken theorieën door, omdat deze in laatste instantie berusten op veronderstellingen over de voorkeuren en het gedrag van individuen. Toch zijn ook aan deze methode nadelen verbonden. Indien de respondenten de enquêtevragen goed interpreteren - wat geenszins altijd het geval is - bestaat nog dikwijls een verschil tussen hun attitude ('wat ze zeggen') en hun gedrag ('wat ze doen'). Verder wordt het zogenoemde veldwerk over het algemeen uitgevoerd door particuliere bureaus, terwijl er weinig contact is met de universitaire onderzoeker/opdrachtgever. Ook dit kan leiden tot problemen⁶.

⁵T.M.Moe, The organization of interests. Incentives and the internal dynamics of political interest groups. The University of Chicago Press, Chicago, 1980.

⁶Zie over dit alles P.H.van Westendorp, Marktonderzoekbureaus en universiteit, Beleid en maatschappij, 1982, nr. 5.

Verder in dit hoofdstuk zullen twee varianten van deze laatste methode worden ontwikkeld bij onze toetsing van de hypothese van het PD voor de inkomensvorming in Nederland.

5.2 Het onderzoek

In deze paragraaf worden eerst enkele voorafgaande onderzoeken besproken. Daarna ontwikkelen wij ons eigen onderzoek.

Voorafgaand onderzoek

Door De Beus en Van den Doel⁷ is een begin gemaakt met de toetsing van de hypothese van het PD voor de Nederlandse economie.

Terecht wijzen zij erop dat een overlegeconomie in de werkelijkheid niet in zuivere vorm voorkomt. Men heeft steeds te maken met een mengvorm van besluitvormingsmechanismen. De hypothesen uit het model dienen voor de empirische toets dan ook te worden verzwakt. Met andere woorden: de hypothese dat de burgers hun derde prioriteit zullen verwezenlijken, moet hier geïnterpreteerd worden als: de doeleinden van de burgers ten aanzien van collectieve goederen zullen in zekere mate worden gerealiseerd, maar niet in die mate waarin de burgers dit zelf wensen en waarvoor zij eventueel bereid zijn te betalen.

Een tweede reden - die de auteurs overigens niet vermelden - voor het verzwakken van de hypothese is dat het in het model van een PD steeds gaat om binaire keuzen: bekennen of niet bekennen. Men kan niet een beetje bekennen. In een overlegeconomie zijn de keuzemogelijkheden uiteraard veel uitgebreider: men kan ook een beetje matigen. Dit geldt niet alleen voor de werkelijkheid, maar ook voor het ideaaltypische model. Met andere woorden: zelfs voor het model van een overlegeconomie dienen de hypothesen van het PD te worden aangepast, in die zin dat de variabelen waar het om gaat (loonontwikkeling, werkgelegenheid) continu zijn.

Bij de ontwikkeling van hun empirische toets maken De Beus en Van den Doel gebruik van twee methoden. De eerste methode bestaat

⁷J.W.de Beus en H.van den Doel, Interest groups in Dutch domestic politics, in R.T.Griffiths (red.), The economy and politics of the Netherlands since 1945, Martinus Nijhoff, Den Haag, 1980, blz. 181-188; zie hierover ook J.van den Doel en T.Grondsma, de economische theorie van de democratie, in J.J.A.Thomassen (red.), op. cit., blz. 97-99.

erin, de doeleinden van de burgers af te leiden uit die van hun regeringen. Om deze doeleinden ten aanzien van de loonontwikkeling te kennen, wordt door de auteurs gebruik gemaakt van een tabel, opgesteld door het Ministerie van Economische Zaken, en (later) in gewijzigde vorm gepubliceerd in de Miljoenennota 1980⁸. Deze tabel bevat oorspronkelijke beleidsuitgangspunten en realisaties met betrekking tot zowel initiële contractloonstijgingen als incidentele loonstijgingen. Deze beleidsuitgangspunten vormen naar hun mening geen zuivere weerspiegeling van de doeleinden van de regering, maar bevatten reeds een concessie aan de vakbeweging. De door de regering gewenste loonstijging zou dus nog lager zijn dan in de cijfers tot uiting komt. Door nu deze beleidsuitgangspunten te vergelijken met de realisatie achteraf (voor de periode 1971-1979), wordt een indicatie verkregen van de mate waarin de feitelijke loonstijging afweek van de wensen van de burgers, zoals verwoord door hun regeringen. Voor de periode 1971-1979 blijkt de feitelijke loonstijging (dus initiële contractloonstijging + incidentele loonstijging) gemiddeld 1,8% meer per jaar te bedragen dan de regering (volgens de auteurs dus bij wijze van compromis) had voorgesteld.

De conclusie ligt voor de hand: de hierboven genoemde verzwakte hypothese (namelijk: de doeleinden van de burgers worden in zekere mate gerealiseerd, maar niet in de mate waarin zij dit zelf wensen), wordt bevestigd. Hiervoor is volgens de auteurs de wijze van besluitvorming verantwoordelijk.

Deze eerste methode is, vooral wat betreft het gebruikte cijfermateriaal en de interpretatie ervan, door Driehuis⁹ bekritiseerd. Het afleiden van voorkeuren der kiezers uit ramingen of voorstellen van regeringen is uiteraard een uiterst hachelijke onderneming¹⁰.

⁸Miljoenennota 1980, Tweede Kamer der Staten Generaal, Den Haag, 1979, blz. 17.

⁹W. Driehuis, Enige aspecten van loonontwikkeling en loonbeleid in de jaren zeventig, Economisch statistische berichten, 20 februari 1980, blz. 206-208.

¹⁰Een goede illustratie hiervan geeft een enquête naar bezuinigingsvoorkeuren van de Nederlandse bevolking die in augustus 1981 door het Sociaal en Cultureel Planbureau is uitgevoerd. Een vergelijking van de resultaten van de enquête met de ombuigingen die in de Miljoenennota 1982 werden voorgesteld, leidt tot duidelijke tegenstellingen tussen voorkeuren van de regering en die onder de bevolking. Zie G.J. van 't Eind en C.A. de Kam, Heroverweging van bezuinigingen op publieke uitgaven, Economisch statistische berichten, 24 maart 1982.

Verder is de constatering dat voorkeuren van de burgers niet of slechts in beperkte mate worden gerealiseerd, inderdaad niet in strijd met het PD; het is echter ook niet meer dan dat. Er kunnen vele redenen zijn waarom de voorkeuren van de burgers niet of slechts gedeeltelijk worden gerealiseerd: coalitie- en compromisvorming der regerende partijen, de beperkte tijdshorizon der individuen, hun gebrekkige of slechte informatie en nog talrijke redenen meer. Deze methode lijkt dan ook niet erg veelbelovend en heeft geen navolging gevonden.

De tweede, door De Beus en Van den Doel gehanteerde methode bestaat uit het analyseren van enquêtes (van het NIPO, de NCRV en de AVRO) uit de beschouwde periode. In meerderheid wordt in deze enquêtes verklaard dat men bereid is tot inkomensmatiging (gewoonlijk geïnterpreteerd als een constant blijven van het reële inkomen) om de werkgelegenheid en de collectieve sector te financieren. De auteurs wijzen erop dat in de jaren 1971-1977 echter niet is gematigd: het modale reële inkomen is in die periode met gemiddeld 2,4% per jaar gestegen. De hypothese van het PD blijkt aldus opnieuw niet te worden weerlegd.

Uiteraard kan deze tweede methode geen betere resultaten opleveren dan opiniepeilingen in het algemeen toelaten. Toch is deze werkwijze vruchtbaarder: een PD-situatie wordt in laatste instantie gekenmerkt door een welbepaalde rangorde van voorkeuren der betrokken individuen. Opiniepeilingen bieden ons althans in principe de mogelijkheid, na te gaan of individuen een dergelijke rangorde van voorkeuren vertonen.

De Beus en Van den Doel maken onzes inziens echter te weinig gebruik van de mogelijkheden die deze methode biedt. Zij komen niet verder dan een globale omschrijving van de doeleinden van de individuen. Dit schiet om twee redenen tekort. In de eerste plaats voldoet een globale omschrijving niet om vast te stellen of er inderdaad sprake is van de betrokken rangorde van voorkeuren over vier mogelijke uitkomsten. (In het vorige hoofdstuk hebben wij gezien dat de geschetste hypothetische rangorde slechts één van de 24 mogelijkheden is.) In de tweede plaats leiden behalve het PD, ook verschillende andere speltheoretische modellen tot de voorspelling dat er niet gematigd zal worden. Vaststellen dat er niet gematigd wordt, is dus niet voldoende. Toch hebben De Beus en Van den Doel ongetwijfeld een interessante eerste poging ondernomen tot empirische toetsing in Nederland. Deze tweede methode heeft dan ook wel degelijk navolging gevonden.

Een tweede poging tot empirische toetsing is ondernomen door

Szirmai¹¹. Zijn materiaal bestaat uit de resultaten van een in oktober 1980 gehouden omvangrijke, landelijke enquête naar opvattingen over inkomensverhoudingen en inkomenspolitiek onder de Nederlandse bevolking. Hij komt tot een uitgebreide inventarisatie van de al dan niet aanwezige bereidheid tot matigen en de overwegingen hiertoe. In de eerste twee genoemde publikaties komt hij niet tot een duidelijk antwoord op de vraag of zijn respondenten met een PD geconfronteerd worden. In de derde publikatie - zijn proefschrift uit 1986 - is hij er wel in geslaagd het aantal respondenten met PD-prioriteiten nauwkeuriger af te bakenen. Hij heeft hierbij gebruik gemaakt van een methode, voorgesteld door Van der Veen en schrijver dezes¹². De kern van deze methode wordt hierna beknopt uiteengezet en in de volgende paragrafen verder uitgewerkt en toegepast.

Een derde poging is ondernomen door Van der Veen en schrijver dezes. Hiervoor maakten zij gebruik van de resultaten van de enquête, gepubliceerd in het ESB-artikel van Szirmai. De kern van hun methode bestaat uit het onderkennen van bepaalde antwoordpatronen bij de respondenten, en deze te koppelen aan een aantal mogelijke voorkeursrangorden. Zo zal bijvoorbeeld iemand met PD-prioriteiten niet onvoorwaardelijk bereid zijn tot matigen. Indien hij ervan uitgaat dat de anderen wel zullen matigen, zal hij dit zelf niet doen, om aldus zijn hoogste prioriteit (P) te bereiken. Gaat hij er daarentegen vanuit dat de anderen ook niet matigen, dan zal hij wel bereid zijn een geleide inkomenspolitiek te aanvaarden om aldus zijn tweede prioriteit (Q) te bereiken.

Door aldus bepaalde antwoordpatronen te verbinden met mogelijke voorkeursrangorden, slagen de onderzoekers er in de verdeling van de prioriteiten over de verschillende individuen in de steekproef enigszins af te bakenen. Tot een precieze afbakening komen zij echter niet; wel worden intervallen bepaald waarbinnen de betrokkenen aantallen moeten liggen. Zo zou het aantal individuen met PD-prioriteiten tussen 0 en 43% liggen; bij een striktere interpretatie wordt dit verder beperkt tot tussen de 0 en

¹¹A. Szirmai, Matigingsbereidheid en het dilemma der gevangenen, Economisch statistische berichten, 23 september 1981; Matigingsbereidheid en nivelleringsgeneigdheid, Onderzoekmemorandum nr. 119 van het Instituut voor Economisch Onderzoek, Faculteit der Economische Wetenschappen, Rijksuniversiteit Groningen, 1982 en Inequality observed. A study of attitudes towards income inequality, Proefschrift Groningen, 1986, blz. 254-294.

¹²R.J. van der Veen en P.E. Visser, art. cit., blz. 304-309.

26%.

Het blijkt dat er in dit onderzoek - ondanks een bepaalde afbakening van prioriteiten - nog altijd een grote onzekerheidsmarge blijft. Dit komt vooral door de formulering van de vragen, die niet volledig zijn toegespitst op de onderzochte hypothese en zich lenen tot verschillende interpretaties. In twee nieuwe enquêtes, uitgewerkt door schrijver dezes, is gepoogd de methode verder te perfectioneren. Dit komt hierna aan de orde¹³.

Een nieuw onderzoek

Ieder jaar wordt in opdracht van de zogenoemde 'Werkgroep Kontinu-onderzoek FSW-A' aan de Universiteit van Amsterdam een survey-onderzoek gehouden door een steekproef te trekken uit de Nederlandse bevolking. Een groot aantal achtergrondvariabelen is op voorhand in de vragenlijst opgenomen (leeftijd, geslacht, beroep, inkomen, enz).

De eerste enquête is door het NIPO in juni 1982 mondeling afgenomen aan 619 Nederlanders van 17 jaar en ouder. Enkele verdere gegevens over deze enquête en de vragenlijst zijn in de Appendix opgenomen. De tweede enquête komt aan de orde in paragraaf 5.4.

Methode

Hierna wordt gebruik gemaakt van de notatie en het theoretische schema ontwikkeld in Hoofdstuk 4. Zo betekent P dat het individu niet matigt en de anderen wel; Q betekent dat iedereen matigt, enz. Voor het bepalen van de prioriteiten van de individuen worden twee methoden aangewend.

De eerste methode is de directe peiling. Aan de respondent worden een aantal alternatieven voorgelegd, met het verzoek hierin een rangorde van voorkeuren aan te leggen. Met andere woorden, wij gaan niet uit van een hypothetische voorkeursrangorde, maar wij vragen aan de individuen zelf wat hun rangorde is.

De tweede methode is de indirecte peiling. Uit de antwoorden van het individu op een serie vragen wordt geprobeerd af te leiden welke houding hij onder verschillende omstandigheden zal aannemen. Dit moet ons toelaten zijn voorkeursrangorde onder te brengen in één van de vier categorieën die wij in Hoofdstuk 4.5

¹³Enkele summier resultaten van de eerste enquête zijn eerder gepresenteerd in P.E.Visser en H.Pellikaan, art. cit., blz. 49-54.

hebben onderscheiden.

Beide methoden hebben hun eigen specifieke beperkingen (deze komen verder nog ter sprake). Het is dan ook aangewezen reeds in dit stadium te waarschuwen voor al te rigoureuze conclusies. Voor beide methoden gelden bovendien de volgende twee relativerende opmerkingen vooraf.

In de eerste plaats moet erop worden gewezen dat de hypothese van het PD, zoals geformuleerd door Van den Doel c.s., in laatste instantie betrekking heeft op economisch actieven, meer bepaald werknemers en werkgevers (zij worden namelijk geacht hun inkomen te matigen ten behoeve van het collectieve goed 'werkgelegenheid'). Dit beperkt het aantal van 619 respondenten tot 239. Tenzij anders vermeld, hebben de vermelde resultaten steeds betrekking op deze groep. Uiteindelijk is dit een betrekkelijk klein aantal; het gevaar bestaat dat de representativiteit hierdoor enigszins in het gedrang komt.

In de tweede plaats moet eraan worden herinnerd (zie ook hfst. 4.3). dat de hypothese van het PD slechts onder zeer bijzondere vooronderstellingen ook op werkgevers betrekking kan hebben. Dit vergt andere vragen, toegespitst op deze categorie (b.v. matiging niet van het winstinkomen, maar van het looninkomen van de werknemers). Voor de noodzakelijke eenvoud van de enquête (en om budgettaire redenen) zijn de vragen echter toegespitst op loontrekkers. Voor zover werkgevers zichzelf zien als loontrekker van het eigen bedrijf, hoeft dit geen problemen op te leveren. Voor de andere werkgevers onder de respondenten geeft dit ongetwijfeld enige interpretatiemoeilijkheden. In ieder geval kan het slechts een kleine groep zijn.

De directe peiling

Nadat de respondent een reeks vragen heeft beantwoord over werkgelegenheid en inkomensmatiging wordt hem ten slotte de volgende vraag voorgelegd:

V. 43

ENQ.: Toon kaart 8

We hebben het nog steeds over een inkomensmatiging van 2%. Op deze kaart staat een aantal verschillende mogelijkheden. Welke van die mogelijkheden sluit het dichtst aan bij Uw voorkeur? En welke daarna? En welke daarna? En welke het minst? Noemt U maar steeds de letter die ervoor staat.

K A A R T 8

- R Dat de meeste mensen en ook de mensen zoals wij niet matigen
- Q Dat de meeste mensen en ook de mensen zoals wij 2% matigen
- S Dat de meeste mensen niet matigen, maar de mensen zoals wij wel
- P Dat de meeste mensen 2% matigen, maar de mensen zoals wij niet

De besluiten ten aanzien van loonmatiging vinden niet of nauwelijks op individuele basis plaats, maar worden collectief genomen. Daarom zijn de vier alternatieven op de kaart in wij-vorm geformuleerd; op deze wijze kan de respondent een uitspraak doen over enerzijds zijn streven naar een effectief werkgelegenheidsbeleid als collectief goed, en anderzijds zijn streven om de inkomensverdeling te veranderen ten gunste van de inkomenscategorie waartoe hij behoort.

De antwoorden op deze vraag laten zien dat niet alle individuen een volledige rangorde van prioriteiten opgeven. Sommige individuen kunnen of willen zich blijkbaar niet uitspreken over bepaalde alternatieven. Tabel 14 geeft daarom het aantal respondenten dat een bepaald alternatief als eerste prioriteit opgeeft, zelfs indien niet van een volledige voorkeursrangorde (d.i. over 4 alternatieven) sprake is.

Tabel 14: Eerste prioriteit

	Absoluut	%
Q	168	70,3
R	33	13,8
P	18	7,5
S	9	3,8
Geen antwoord	11	4,6
Totaal	239	100

Wat onmiddellijk opvalt is het grote aantal respondenten (70,3%) dat alternatief Q als eerste prioriteit kiest. Bij de beoordeling van dit resultaat moet men er rekening mee houden dat men Q als het 'sociaal wenselijk' geachte alternatief kan zien. Het is bekend dat respondenten de neiging hebben sociaal wenselijke antwoorden te geven. Het 'egoïstische' alternatief P wordt slechts door 7,5% van de individuen vooropgesteld.

Tabel 15 geeft een overzicht van de resultaten voor de overgrote meerderheid van de respondenten die wél een volledige voorkeursrangorde opgeven. Deze tabel sluit aan bij de classificatie in Hoofdstuk 4.5. Het eerste cijfer naast de rangorde geeft het absolute aantal weer, het tweede cijfer het percentage berekend op het totale aantal van de volledige antwoorden (177). Het hoge aantal respondenten in de categorieën III en IV.1 is in overeenstemming met Tabel 14. Verder is het lage aantal PD-rangorden eveneens opvallend.

Uit Tabel 15 blijkt onmiddellijk het voordeel van de directe peiling: deze methode stelt ons in staat, exacte voorkeursrangorden van de respondenten en hun aantallen te bepalen. Een nadeel is dat individuen de neiging hebben sociaal wenselijke antwoorden te geven. We gaan nu over tot de indirecte peiling.

Effectiviteit van matiging

In Hoofdstuk 4.3 zijn een aantal vooronderstellingen afgeleid, waaraan ten minste moet zijn voldaan opdat een individu PD-prioriteiten zou hebben. De eerste van deze vooronderstellingen hield in dat het individu gelooft in het positieve effect van inkomensmatiging op de werkgelegenheid. Daarom is aan de respondenten de vraag gesteld uit Tabel 16.

Een opvallend groot aantal respondenten (46,4%) antwoordt meteen 'neen' op de vraag naar de effectiviteit van inkomensmatiging. Wij weten nu reeds (zie hfst. 4.3, vooronderstelling V_1) dat zij ten aanzien van het collectieve goed werkgelegenheid geen PD-prioriteiten zullen hebben. Weliswaar is het mogelijk dat zij P als eerste prioriteit hebben en S als laatste, maar voor de werkgelegenheid hoeven ze Q niet boven R te verkiezen. Het kan natuurlijk wel zijn dat zij bereid zijn tot matiging (dus Q verkiezen boven R), maar dan zal het om een andere reden zijn dan geloof in het werkgelegenheidsbevorderende effect ervan.

Tabel 15: Volledige rangorden van voorkeuren onderverdeeld in vier categorieën*

I Prisoners' Dilemma categorie (PD)			
P Q R S	5	(2,8)	
II Niet-matigen categorie (NM): 17			
1. Dominante strategie:			
P R Q S	4	(2,3)	
P R S Q	-	(0,0)	
R S P Q	-	(0,0)	
R P S Q	-	(0,6)	
R P Q S	6	(3,4)	
2. Maximin strategie:			
R Q P S	3	(1,7)	
P S R Q	2	(1,1)	
S R P Q	-	(0,0)	
S P R Q	1	(0,6)	
III Voorwaardelijk-matigen categorie (VM): 36			
Q P R S	21	(11,9)	
Q R P S	15	(8,5)	
IV Matigen categorie (M): 119			
1. Dominante strategie:			
S Q R P	4	(2,3)	
S Q P R	3	(1,7)	
S R Q P	-	(0,0)	
Q S P R	30	(16,9)	
Q S R P	34	(19,2)	
Q P S R	15	(8,5)	
2. Maximin strategie:			
Q R S P	11	(6,2)	
P S Q R	1	(0,6)	
P Q S R	5	(2,8)	
S P Q R	-	(0,0)	
R Q S P	12	(6,8)	
R S Q P	4	(2,3)	
Totaal	177	(100,0)	(100,0)

*Tussen haakjes zijn percentages vermeld (berekend op het totale aantal volledige antwoorden, nl. 177).

Tabel 16: Effectiviteit van inkomensmatiging

V. 37 Nu volgen enkele vragen over werkloosheidsbestrijding.
Denkt U dat inkomensmatiging kan helpen om de werkloosheid te bestrijden?

	Absoluut	%
Ja	77	32,2
Hangt ervan af	49	20,5
Nee	111	46,4
Geen antwoord	2	0,8
Totaal	239	100

Bereidheid tot matigen

Aan de respondenten die op de vorige vraag (Tabel 16) niet met 'neen' antwoordden, wordt nu de vraag voorgelegd uit Tabel 17.

Tabel 17: Bereidheid tot inkomensmatiging

V. 38 Zou U ter bestrijding van de werkloosheid bereid zijn 2% op Uw inkomen te matigen?

	Absoluut	%
. Ja, ik ben daartoe bereid, ook als de meeste mensen niet zouden matigen	26	20,3
. Ja, alleen onder bepaalde voorwaarden	91	71,0
. Nee, ik ben daartoe niet bereid	9	7,0
. Geen antwoord	2	1,5
Totaal	128	100

Uit de tabel blijkt dat één vijfde (20.3%) van de ondervraagden bereid is te matigen, zelfs als de anderen dit niet doen. Van deze respondenten kan worden vastgesteld dat zij:

- (a) geloven in de effectiviteit van inkomensmatiging of deze althans niet meteen verwerpen, en
- (b) matiging als dominante strategie hebben.

Hieruit kan geconcludeerd worden dat deze respondenten (26) kiezen op basis van voorkeuren uit categorie M_1 (zie hfst. 4.5 en Tabel 15).

Verder blijkt dat 71,0% van deze respondenten bereid zijn te matigen onder bepaalde voorwaarden. Eén van de mogelijke voorwaarden wordt hierna expliciet genoemd. Aan dezelfde groep als hiervoor wordt nu verder de volgende vraag gesteld (Tabel 18).

Tabel 18: Bereidheid tot inkomensmatiging (conditioneel)

V. 39 Zou U tot inkomensmatiging van 2% bereid zijn als andere mensen daar ook toe bereid zijn?

	Absoluut	%
Ja	115	89,8
Neen	10	7,8
Geen antwoord	3	2,3
Totaal	128	100

Een overweldigende meerderheid van de respondenten (89,8%) blijkt bereid tot matigen indien de anderen hier ook toe bereid zijn. Door van dit aantal de respondenten af te trekken die zich bij de vorige vraag (V. 38, Tabel 17) reeds onvoorwaardelijk tot matiging bereid verklaarden¹⁴, worden de respondenten verkregen

¹⁴Van de respondenten die zich reeds onvoorwaardelijk tot matiging bereid verklaarden, kan worden verwacht dat zij vraag 39 eveneens met 'ja' zullen beantwoorden. Een vergelijking van de antwoorden geeft tevens de mogelijkheid hun consistentie te toetsen: van de 26 voor wie dit geldt, antwoordden inderdaad 26 of 100% met 'ja' op vraag 39.

die:

(a) geloven in de effectiviteit van inkomensmatiging of deze althans niet meteen verwerpen, en

(b) matiging als conditionele strategie hebben.

Van deze respondenten ($115 - 26 = 89$) concluderen wij dat zij kiezen op basis van voorkeuren uit de categorie VM (zie opnieuw hfst. 4.5 en Tabel 15).

De matigingsbereidheid van alle economisch actieven is verder nog onderzocht door het stellen van de vragen in Tabel 19. Vraag 40a stelt ons in staat nog een categorie respondenten te identificeren. Dit zijn degenen die niet geloven in de effectiviteit van inkomensmatiging voor de werkgelegenheid en dus vraag 37 met 'neen' hebben beantwoord, maar zich bij vraag 40a wel bereid tot inkomensmatiging verklaren. Waarom zij dit doen kan men slechts gissen, maar voor de hand ligt dat zij kiezen volgens voorkeursrangorden in de categorieën III of IV. Dit zijn in totaal 75 respondenten.

Tabel 19: Bereidheid tot inkomensmatiging: verdere specificatie*

V. 40 Ik ga U nu een aantal situaties voorlezen. Ik zou graag van U weten of U in die situatie wel of niet bereid bent 2% op Uw inkomen te matigen?

	Wel bereid	Niet bereid	Weet niet	Geen antw.	Totaal
V. 40a Als de overheid iedereen, ook de vrije beroepen, verplicht te matigen?	187 (78,2)	39 (16,3)	7 (2,9)	6 (2,5)	239 (100)
V. 40b Als de hogere inkomens een hoger percentage matigen dan de lagere inkomens?	189 (79,1)	34 (14,2)	11 (4,6)	5 (2,1)	239 (100)
V. 40c Als er op overheids-uitgaven en sociale uitkeringen bezuinigd wordt?	140 (58,6)	75 (31,4)	22 (9,2)	2 (0,8)	239 (100)

*Tussen haakjes zijn percentages vermeld.

De anderen

In Hoofdstuk 4 is herhaaldelijk gewezen op het belang van de verwachtingen over het gedrag van de anderen. Vraag 41 (Tabel 20) informeert daarnaar.

Tabel 20: Verwachtingen over gedrag van anderen

V. 41 Denkt u dat andere mensen zich in hun inkomenseisen zullen matigen, zonder dat de overheid hen daartoe verplicht?

	Absoluut	%
Ja	29	12,1
Neen	196	82,0
Weet niet	13	5,4
Geen antwoord	1	0,4
Totaal	239	100

Uit de tabel blijkt dat de overgrote meerderheid van de respondenten (82,0%) niet verwacht dat inkomensmatiging vrijwillig (d.i. zonder ingrijpen van de overheid) tot stand zal komen.

Deze verwachtingen moeten ons helpen bij het identificeren van de PD-rangorde. Wij gaan er namelijk vanuit dat individuen met een PD-rangorde:

- (a) geloven in het werkgelegenheidseffect van algehele inkomensmatiging;
- (b) indien zij verwachten dat de anderen niet zullen matigen, hieruit afleiden dat de werkgelegenheid wordt aangetast, en dus bereid zullen zijn onder overheidsdwang aan algehele inkomensmatiging mee te doen;
- (c) indien zij verwachten dat anderen wel zullen matigen, zelf zullen proberen dit niet te doen.

Dit schema wordt hierna toegepast. Eerst moet echter nog geïnformeerd worden naar de instemming met een omvattende, geleide inkomenspolitiek (Vraag 42, Tabel 21).

Tabel 21: Instemming met omvattende inkomenspolitiek

V. 42 Zou u instemmen met een door de overheid gevoerde inkomenspolitiek waarbij iedereen verplicht wordt 2% te matigen?

	Absoluut	%
Ja	142	59,4
Nee	71	29,7
Weet niet	19	7,9
Geen antwoord	7	2,9
Totaal	239	100

Een - overigens niet zo grote - meerderheid blijkt hiermee in te stemmen¹⁵.

Door nu de vragen te combineren die betrekking hebben op (a), (b) en (c) uit het hiervoor genoemde schema kunnen wij de PD-

¹⁵ Dit resultaat wijkt af van dat van Szirmai, waar hij constateert: "Een overweldigende meerderheid is voorstander van een omvattende inkomenspolitiek" (nl. 81.4%). Een - althans gedeeltelijke - verklaring hiervoor ligt o.i. in de formulering van de vragen. Szirmai stelt zijn vraag als volgt: "Bent U er voorstander van dat de overheid om inkomensmatiging te bereiken een inkomenspolitiek voert die alle inkomensstrekkers in Nederland omvat, dus inclusief de vrije beroepen e.d., of niet?" (A.Szirmai, art. cit., blz. 915). De volgende verschillen tussen beide vragen komen naar voren: Szirmai (a) noemt geen matigingspercentage, (b) vermeldt expliciet de vrije beroepen, en (c) stelt de vraag dusdanig, dat hij door de respondenten ook als volgt kan worden geïnterpreteerd: "Stel dat de overheid nu toch wil matigen, bent U dan voorstander van ...". Vooral (c) lijkt hier van belang, omdat - indien onze interpretatie juist is - (c) de suggestie wekt dat matiging in ieder geval zal plaats hebben, en de respondent slechts een oordeel mag uitspreken over de wijze waarop dit gebeurt. Hij kan dus niet meer 'neen' zeggen tegen de matiging op zich.

voorkeuren afleiden. Dit zijn vraag 37 (Tabel 16), vraag 41 (Tabel 20), en vraag 42 (Tabel 21). Van individuen met PD-voorkeuren verwachten wij dat ze

- (a) 'ja' of 'hangt ervan af' antwoorden op de vraag naar de effectiviteit van inkomensmatiging (V. 37, Tabel 16); daarna zijn er 2 mogelijkheden;
- (b) indien ze verwachten dat de anderen niet zullen matigen of er sterk aan twifelen, en vraag 41 dus met 'neen' of 'weet niet' beantwoorden, zullen ze bij vraag 42 instemmen met een geleide inkomenspolitiek;
- (c) indien ze verwachten dat de anderen wél zullen matigen en vraag 41 dus met 'ja' beantwoorden, zullen ze bij vraag 42 niet instemmen met een geleide inkomenspolitiek, en dus met 'neen' antwoorden.

Hierbij moeten nog twee opmerkingen worden gemaakt. In de eerste plaats is het antwoordpatroon onder (a) en (b) ook verenigbaar met VM-rangorden (categorie III). Van het volgens (a) en (b) verkregen aantal moeten dus respondenten met VM-rangorden (Tabel 18) worden uitgesloten. Dit antwoordpatroon wordt door geen enkele respondent gevolgd.

In de tweede plaats is het antwoordpatroon onder (a) en (c) ook verenigbaar met NM-rangorden (categorie II). In dit geval lukt het echter niet om de PD-rangorden volledig af te zonderen. Dit antwoordpatroon wordt gevolgd door 3 respondenten.

De overige NM-rangorden kunnen wij als volgt identificeren. Respondenten met deze voorkeuren

- (i) antwoorden 'neen' op de vraag naar de effectiviteit van inkomensmatiging (V. 37, Tabel 16);
- (ii) verklaren zich niet onmiddellijk matigingsbereid ('niet bereid' of 'weet niet') bij de vragen 40a (Tabel 19) en 42 (Tabel 21);
- (iii) het blijkt dat een aantal onder hen (13) zich wél matigingsbereid verklaart bij vraag 40b en/of 40c (beide in Tabel 19). Dit moge op het eerste gezicht inconsistent lijken, maar is het niet. In deze vragen wordt namelijk uitgegaan van een andere matiging dan in de vragen 40a en 42. In 40a en 42 wordt aangesloten bij de formulering van het PD: algehele inkomensmatiging, waarbij in vraag 42 expliciet vermeld wordt dat de relatieve inkomensposities onveranderd blijven. Daarentegen gaat vraag 40b uit van een nivellerend beleid en wordt in 40c tevens bezuinigd op overheidsuitgaven. Dit houdt in dat respondenten die deze andere voorwaarden stellen aan de matiging, zich nu wél matigingsbereid kunnen verklaren.

Het antwoordpatroon onder (i), (ii) en eventueel (iii) levert

uiteindelijk 21 respondenten met NM-voorkeuren op.

De resultaten van de indirecte peiling

Vooraleer de resultaten van de indirecte peiling te resumeren, is het nuttig nog eens te wijzen op de gevolgde werkwijze. Er moet namelijk nog een correctie worden aangebracht.

De hiervoor behandelde antwoordpatronen werden op deductieve wijze afgeleid. Aan de hand van het empirische materiaal is vervolgens nagegaan hoeveel respondenten aan de betrokken antwoordpatronen voldoen. Deze cijfers zijn in de tekst weergegeven.

Nu zou het kunnen dat sommige respondenten aan meer dan één antwoordpatroon voldoen. Daarom hebben wij dat voor de verschillende categorieën onderzocht. Er bleek dat 3 respondenten uit de categorie 'PD of NM' tevens in de categorie VM waren opgenomen. Dit zijn dus respondenten die

- (a) 'ja' of 'hangt ervan af' antwoorden op de vraag naar effectiviteit van inkomensmatiging (V. 37, Tabel 16);
- (b) matiging als conditionele strategie hebben, of met andere woorden bereid zijn te matigen als de anderen daar ook toe bereid zijn (V. 39, Tabel 18);
- (c) verwachten dat de anderen wél zullen matigen (V. 41, Tabel 20) en niet instemmen met een geleide inkomenspolitiek (V.42, Tabel 21).

Dit antwoordpatroon is - hoewel op het eerste gezicht niet voor de hand liggend - wel in overeenstemming met een VM-rangorde (en niet met een PD- of MN-rangorde). Na correctie zien de resultaten van de indirecte peiling er nu uit zoals geresumeerd in Tabel 22.

De indirecte peiling levert uiteraard minder exacte resultaten dan de directe peiling (zie Tabel 15). Het gaat hier vooral om categorieën van voorkeursrangorden. In de gevallen 1, 3, 4 en 6 zijn deze categorieën nauwkeurig afgebakend, in 2 en 5 (Tabel 22) is er sprake van enige overlapping. De restcategorie bestaat uit respondenten die aan geen van de genoemde antwoordpatronen voldoen. Dat deze categorie niet onaanzienlijk is, hoeft ons niet te verwonderen. Individuen zijn niet altijd consistent en/of hebben niet altijd duidelijke voorkeuren. Het zou bovendien naïef zijn, te veronderstellen dat de respondenten alle nuances tussen de vragen steeds kunnen overzien.

Tabel 22: Rangorden van voorkeuren bij indirecte peiling
(na correctie)

	Absoluut	%
1. PD	-	-
2. PD of NM	-	-
3. NM	21	8,8
4. VM	89	37,2
5. VM of M	75	31,4
6. M	26	10,9
7. Restcategorie	28	11,7
Totaal	239	100

In Tabel 23 ten slotte hebben wij de resultaten weergegeven in òf exacte aantallen, òf intervallen waarbinnen het aantal voorkeurs-rangorden moet liggen.

Tabel 23: Mogelijke aantallen voor iedere categorie bij indirecte peiling*

Minimaal aantal		Categorie		Maximaal aantal
0 (0)	=	PD	=	0 (0)
21 (8,8)	=	NM	=	21 (8,8)
89 (37,2)	≤	VM	≤	164 (68,6)
26 (10,9)	≤	M	≤	101 (42,2)

*Tussen haakjes zijn percentages weergegeven.

De tabel moet met de nodige voorzichtigheid worden geïnterpreteerd, mede omdat geen rekening is gehouden met de Restcategorie uit Tabel 22. Dit is gebaseerd op de veronderstelling dat deze individuen niet in één van de vier onderscheiden categorieën thuishoren. Dit kan, indien zij geen duidelijke of geen strikte voorkeuren hebben. (Geen duidelijke voorkeur betekent bijvoorbeeld: het individu heeft er nog niet goed over nagedacht en zich nog geen mening gevormd; geen strikte voorkeur betekent: het individu heeft er wel over nagedacht, maar is indifferent tussen bepaalde alternatieven.)

5.3 Interpretatie

Allereerst moet ervoor gewaarschuwd worden, al te rigoureuze conclusies te verbinden aan de resultaten van zowel de directe als de indirecte peiling. Zelfs indien het deductieve werk vanuit theoretisch standpunt volstrekt verantwoord is, blijft het een hachelijke zaak aan een verzameling individuen exacte en strikte rangorden van voorkeuren toe te kennen. In de werkelijkheid worden individuen vaak gekenmerkt door onduidelijke of labiele voorkeuren. Bovendien worden de enquêtevragen niet steeds goed begrepen en is het theoretische referentiekader van de onderzoeker de respondent volkomen vreemd. Ook als deze laatste de vragen goed begrijpt, is er nog geen enkele garantie dat hij dit doet zoals het vanuit de theorie wordt bedoeld.

Daar komt nog bij dat een antwoord op een enquêtevraag geheel vrijblijvend is: het individu wordt erdoor tot niets verplicht. Hij heeft dan ook wel eens de neiging zichzelf gunstiger voor te stellen; hij geeft, met andere woorden, zogenoemde sociaal wenselijke antwoorden. In het beste geval peilt men aldus slechts de attitude van de respondent ('wat hij zegt'); dit zal niet noodzakelijk overeenstemmen met zijn gedrag ('wat hij doet').

In het licht hiervan lijken niet zozeer de exacte cijfers en percentages van belang, maar veeleer hun orde van grootte. Er moet misschien meer belang gehecht worden aan het algemene patroon dat uit de enquête naar voren komt, dan aan de precieze aantallen voorkeursrangorden. De nu volgende beschouwingen moeten met deze relativerende opmerkingen in het achterhoofd worden gelezen.

Vergelijken wij de resultaten van de directe (Tabel 15) en de indirecte peiling (Tabel 23), dan blijken de volgende overeenkomsten:

- in beide gevallen vertoont slechts minder dan 5% van de respondenten een PD-rangorde;
- een iets groter percentage behoort tot de NM-categorie (tussen 5 en 10%);
- het grootste aantal wordt gevormd door de categorieën III (VM) en IV (M).

Een verschil in de resultaten ligt in de verdeling over de categorieën III (VM) en IV (M). Zo leidt de directe peiling tot een kleiner aantal in categorie III (nl. 20,3%) dan de indirecte peiling (nl. tussen 37,2 en 68,6%). Een verklaring hiervoor ligt onzes inziens in het feit dat bij de indirecte peiling aan de respondenten expliciet gevraagd wordt of zij een conditionele strategie hebben (nl. of zij bereid zijn te matigen als de anderen dit ook doen). Bij een bevestigend antwoord worden zij in categorie III ondergebracht. Dit leidt tot een groter aantal dan bij de directe peiling, omdat bij deze laatste andersom te werk wordt gegaan: eerst wordt de respondent gevraagd een rangorde van voorkeuren samen te stellen (1 uit 24 mogelijkheden), daarna trekken wij uit 2 van de 24 mogelijke rangorden de conclusie - op basis van speltheoretische regels voor rationeel handelen (zie hfst. 4.5) - dat de betrokken individuen een conditionele strategie hebben. Dit is uiteraard enigszins artificieel. Individueel hoeven zich niet door onze speltheoretische regels te laten leiden.

Men zou nog iets verder kunnen gaan en zich afvragen in welke mate respondenten een onderscheid maken tussen de verschillende voorkeursrangorden waarin Q voorop staat. Van de 6 rangorden waarvoor dit geldt, behoren er 2 tot categorie III en 4 tot categorie IV (zie Tabel 15). Indien de respondenten weinig belang hechten aan de verschillen tussen deze voorkeursrangorden en zich vooral laten leiden door de eerste prioriteit Q, zou dit een bijkomende verklaring geven voor het grotere aantal in categorie IV bij de directe peiling. Belangrijk is in dit geval het grote aantal individuen (nl. 70,3% - zie Tabel 14) dat een gelijke matiging door iedereen als eerste prioriteit voorop stelt.

Ook als deze interpretatie juist is, blijven er nog verschillen tussen de resultaten. Zo leidt de directe peiling tot een exacte afbakening tussen de verschillende rangorden en categorieën, terwijl er bij de indirecte methode sprake is van enige overlapping. Deze verschillen zijn inherent aan de gevolgde methoden en zijn waarschijnlijk niet te vermijden. Een meer fundamentele vraag is echter deze: komen wel dezelfde respondenten in de corresponderende categorieën terecht? Op deze vraag poogt Tabel 24 een antwoord te geven.

In deze kruistabel zijn de resultaten van de directe en de indirecte peiling bijeengebracht. Tabel 24 combineert aldus de eerdere Tabellen 15 en 22. Dit moet met de nodige omzichtigheid worden geïnterpreteerd, vooral omdat de categorieën niet volledig overeenstemmen. De rijen in de tabel geven aan hoe de respondenten, geïnterpreteerd volgens de indirecte methode, verspreid zijn over de categorieën van de directe methode. De kolommen geven de overeenkomstige verspreiding van de (respondenten uit de) directe categorieën over de indirecte.

De resultaten blijken naar gelang de categorieën nogal uiteen te lopen. Lezen wij bijvoorbeeld de kolommen, dan blijkt 75% van de directe VM-respondenten voor te komen in de indirecte categorieën VM, en VM of M ($n.l. 33,3\% + 41,7\% = 75\%$). Dit is meteen het hoogste percentage; het wordt gevolgd door dat voor de NM-rangorde (52,9% in de corresponderende categorie) en de M-rangorde (47,0%). Als laatste komt uiteraard de PD-rangorde met 0%, omdat de indirecte peiling een lege categorie heeft opgeleverd.

Het uiteenlopen van de resultaten van de directe en de indirecte peiling hoeft ons overigens niet te verwonderen. Wat hebben wij namelijk gedaan? Wij hebben twee peilingen uitgevoerd, te weten:

- (a) een directe peiling, die men zou kunnen omschrijven als voorkeurpeiling;
- (b) een indirecte peiling, die men kan interpreteren als strategiepeiling.

In een abstract speltheoretisch model zouden (a) en (b) tot hetzelfde resultaat moeten leiden. De speltheorie verbindt namelijk - op basis van regels voor rationeel handelen - welbepaalde rangorden van voorkeuren met welbepaalde strategieën. Het spreekt vanzelf dat in de werkelijkheid dit verband veel minder eenduidig is; individuen met bepaalde voorkeuren hoeven geenszins altijd de strategieën te volgen die de speltheorie eraan verbindt. Omgekeerd zullen bepaalde strategieën niet steeds samengaan met de voorkeuren uit de speltheoretische schema's. In dit licht beschouwd, en rekening houdende met de relativerende opmerkingen uit het begin van deze paragraaf, liggen de uiteenlopende resultaten uit tabel Tabel 24 zelfs enigszins voor de hand.

5.4 De periode 1980-1985

Zoals in de inleiding van dit hoofdstuk is gezegd, hebben wij in 1985 opnieuw een enquête laten uitvoeren. De vragen uit 1982 zijn wederom opgenomen en een aantal nieuwe toegevoegd. Om herhaling te vermijden zullen wij hier niet het gehele onderzoek uitwerken

Tabel 24: Combinatie van de categorieën volgens de directe en de indirecte methode*

Indirect	Direct	PD	NM	VM	M	Rest	Totaal
PD		0 (0) (0)	0 (0) (0)	0 (0) (0)	0 (0) (0)	0 (0) (0)	0
PD of NM		0 (0) (0)	0 (0) (0)	0 (0) (0)	0 (0) (0)	0 (0) (0)	0
NM		0 (0) (0)	9 (42,9) (52,9)	0 (0) (0)	7 (33,3) (5,9)	5 (23,8) (8,1)	21
VM		1 (1,1) (20,0)	1 (1,1) (5,9)	12 (13,5) (33,3)	45 (50,6) (37,8)	30 (33,7) (48,3)	89
VM of M		3 (4,0) (60,0)	4 (5,3) (23,5)	15 (20,0) (41,7)	38 (50,7) (31,9)	15 (20,0) (24,1)	75
M		0 (0) (0)	1 (3,8) (5,9)	3 (11,5) (8,3)	18 (69,2) (15,1)	4 (15,3) (6,4)	26
Rest		1 (3,5) (20,0)	2 (7,1) (11,8)	6 (21,4) (16,7)	11 (39,2) (9,2)	8 (28,5) (12,9)	28
Totaal		5	17	36	119	62	239

*Het eerste cijfer in ieder vakje geeft het absolute aantal weer; tussen de haakjes geeft het eerste cijfer het rij-percentage; het tweede is het kolom-percentage.

zoals wij dat voor 1982 hebben gedaan, maar wel de meest relevante resultaten vermelden. Tevens zullen wij ons afvragen of zich in de periode 1980-1985 enige ontwikkeling heeft voorgedaan. Op het einde van deze paragraaf wordt ten slotte de hypothese van het PD voor de arbeidsinkomensvorming in 1982 en 1985 verworpen.

De enquête is door het NIPO in november 1985 mondeling afgenomen aan 609 Nederlanders van 17 jaar en ouder. Enkele verdere gegevens over deze enquête zijn eveneens in de Bijlage opgenomen. Tenzij anders vermeld, zijn in de nu volgende tabellen opnieuw uitsluitend de economisch actieven opgenomen (254 in totaal).

Tabel 25 correspondeert met Tabel 14 uit 1982. Uit een vergelijking van beide jaartallen blijkt dat de volgorde in de verdeling van de eerste prioriteit over de respondenten dezelfde gebleven is. Toch zijn er enige verschuivingen waar te nemen. Het aantal individuen dat een gezamenlijke matiging (alternatief Q)

Tabel 25: Eerste prioriteit

	1982 %	1985 %
Q	70,3	61,4
R	13,8	22,8
P	7,5	7,1
S	3,8	5,9
Geen antwoord	4,6	2,7
Totaal	100	100
n	(239)	(254)

als eerste prioriteit vooropstelt, is in 1985 met bijna 9 procentpunt afgenomen; daartegenover is het aantal individuen dat algehele niet-matiging vooropstelt (alternatief R) toegenomen van 13,8% tot 22,8%. Dit geeft een eerste indicatie van een afgenomen bereidheid tot inkomensmatiging.

In Tabel 26 zijn de volledige resultaten weergegeven van de directe peiling in 1985. De tabel laat zich lezen naast Tabel 15 en sluit eveneens aan bij de classificatie uit Hoofdstuk 4.5. Het

Tabel 26: Volledige rangorden van voorkeuren onderverdeeld in vier categorieën*

I Prisoners' Dilemma categorie (PD)			
P Q R S	8	(3,4)	
II Niet-matigen categorie (NM): 45 (19,3)			
1. Dominante strategie:			
P R Q S	5	(2,1)	
P R S Q	1	(0,4)	
R S P Q	4	(1,7)	
R P S Q	7	(3,0)	
R P Q S	12	(5,2)	
2. Maximin strategie:			
R Q P S	14	(6,0)	
P S R Q	1	(0,4)	
S R P Q	-	(0,0)	
S P R Q	1	(0,4)	
III Voorwaardelijk-matigen categorie (VM): 38 (16,3)			
Q P R S	24	(10,3)	
Q R P S	14	(6,0)	
IV Matigen categorie (M): 132 (56,6)			
1. Dominante strategie:			
S Q R P	8	(3,4)	
S Q P R	3	(1,3)	
S R Q P	1	(0,4)	
Q S P R	27	(11,6)	
Q S R P	37	(15,9)	
Q P S R	10	(4,3)	
2. Maximin strategie:			
Q R S P	31	(13,3)	
P S Q R	1	(0,4)	
P Q S R	2	(0,9)	
S P Q R	2	(0,9)	
R Q S P	14	(6,0)	
R S Q P	6	(2,6)	
<hr/>			
Totaal	233	(100,0)	(100,0)

*Tussen haakjes zijn percentages vermeld (berekend op het totale aantal volledige antwoorden, nl. 233).

aantal respondenten met PD-voorkeuren is opnieuw laag (3,4%). Verder blijkt ook hier een verschuiving in de richting van een afnemende bereidheid tot inkomensmatiging: het percentage respondenten in de categorie II (niet matigen) is verdubbeld (van 9,6% naar 19,3%). Hiermee correspondeert een afname in de categorieën IV (matigen) en III (voorwaardelijk matigen), respectievelijk van 67,2% naar 56,6% en van 20,3% naar 16,3%.

Wellicht ten overvloede moet hierbij worden opgemerkt dat men nu niet mag concluderen dat de bereidheid tot inkomensmatiging in 1985 laag zou zijn. Er is slechts sprake van een afname; de algemene bereidheid tot inkomensmatiging is nog steeds groot (de overgrote meerderheid van de respondenten bevindt zich nog in de categorieën III en IV, nl. $56,6\% + 16,3\% = 72,9\%$).

Ook uit andere antwoorden uit beide enquêtes blijkt een afgenomen bereidheid tot inkomensmatiging tussen 1982 en 1985. Wij zullen alle tabellen hier niet reproduceren, maar verwijzen daarvoor naar een onderzoeksverslag¹⁶. Wel moet nog aandacht gevraagd worden voor twee aspecten, die wij verder nodig zullen hebben.

In de eerste plaats moet worden opgemerkt dat de grote bereidheid tot inkomensmatiging vooral een bereidheid is tot gezamenlijke matiging (alternatief Q)¹⁷. In de tweede plaats is het intrigerend vast te stellen dat hoewel de Nederlandse bevolking in de betrokken periode van een grote bereidheid tot inkomensmatiging blijk gaf, men nooit erg veel geloof gehecht heeft aan de effectiviteit ervan om de werkloosheid te bestrijden. Dit laatste komt tot uiting in Tabel 27 (ditmaal voor alle respondenten). Economen en politici mogen overtuigd zijn van de effectiviteit

¹⁶P.E.Visser en J.G.Telling, De bereidheid tot inkomensmatiging en arbeidstijdverkorting in Nederland, Economisch Seminarium, Universiteit van Amsterdam, Amsterdam, 1986.

¹⁷Dit is ons inziens in overeenstemming met wat men in de Nederlandse actualiteit tussen 1982 en 1985 heeft kunnen waarnemen. Het merendeel van de Nederlandse bevolking heeft in die periode een vermindering van het reëel besteedbaar inkomen ondergaan, zonder dat dit tot noemenswaardige protesten leidde (zie hfst. 4, noot 32). Hierop is slechts één uitzondering: de naar Nederlandse begrippen felle ambtenarenacties van najaar 1983. Het bijzondere van de situatie was dat het kabinet ambtenaren en uitkeringstrekkers als aparte groep wou laten inleveren, terwijl andere werknemers ongemoeid werden gelaten. Dit is nu juist het (altruïstische) alternatief S dat het laagste aantal aanhangers heeft. Zie hierover ook P.E.Visser en H.Pellikaan, art. cit., blz. 52-53.

van matiging, voor de bevolking als geheel hoeft dit natuurlijk niet op te gaan. Uit de tabel blijkt dat het grootste aantal respondenten meteen 'neen' antwoordt op de vraag naar de effectiviteit van inkomensmatiging (44,1%, respectievelijk 47,3%); bijna een kwart (24,6%, respectievelijk 23,8%) twijfelt eraan of stelt voorwaarden ('hangt ervan af'). Een verklaring is niet moeilijk te geven: de inkomensmatiging ging in periode samen met een voortdurend oplopende werkloosheid.

Iets moeilijker is te verklaren, hoe een grote bereidheid tot inkomensmatiging kan samengaan met een gering geloof in de effectiviteit ervan. Onze enquêtes bieden hiervoor geen verklaring; er zijn namelijk geen vragen over gesteld. Iedere verklaring kan dan ook niet meer dan een tentatief karakter hebben. Zo zou men kun-

Tabel 27: Oordeel over effectiviteit van matiging

Denkt U dat inkomensmatiging kan helpen om de werkloosheid te bestrijden?

	1982 %	1985 %
Ja	29,9	20,4
Hangt ervan af	24,6	23,8
Neen	44,1	47,3
Weet niet/geen antwoord	1,4	8,5
Totaal	100,0	100,0
n	(619)	(609)

nen stellen dat de burger inkomensmatiging als nu eenmaal onvermijdelijk is gaan zien, onder invloed van de economische omstandigheden en de jarenlange nadruk op de noodzaak van bezuinigen en matigen in de media. Men zou tot matiging bereid zijn, niet zozeer om de werkloosheid te bestrijden, maar omdat men aanneemt dat er in de gegeven omstandigheden geen andere mogelijkheid is (b.v. om te voorkomen dat de werkgelegenheid nog verder afbrokkelt). Hierdoor zou matiging het karakter van een sociale of morele norm kunnen krijgen (zie onze beschouwingen over altruïsme en solidariteit in hfst. 4.4). Zoals gezegd komen wij op dit aspect verder nog terug.

Tot slot van deze paragraaf kunnen wij nu overgaan tot het beantwoorden van de vraag of er in de periode 1980-1985 bij de inkomensvorming in Nederland sprake was van een PD op grote schaal. Hiervoor zullen wij gebruik maken van Tabel 28.

Tabel 28: Aantal PD-respondenten (in %)

	1980	1982	1985
Strikte interpretatie	0-25,7	0,4	0,4
Gewone interpretatie	0-43,3	2,8	3,4

Deze tabel behoeft enige toelichting. In Hoofdstuk 4 hebben wij gesteld dat men de vraag of in een economie met miljoenen individuen sprake is van een PD, verschillend zal beantwoorden naar gelang de interpretatie die men aan het begrip PD geeft. Wij hebben toen vier mogelijke interpretaties onderscheiden. In Tabel 28 zijn twee van deze interpretaties opgenomen¹⁸.

In de gewone interpretatie gaat het voor de jaren 1982 en 1985 om het percentage individuen dat bij de directe peiling blijf gaf van een PD-voorkeursrangorde (zie categorie I in de Tabellen 15 en 26). Voor 1980 gaat het om een interpretatie door Van der Veen en Visser¹⁹ van de resultaten van Szirmai (in feite is dit een vroege variant van wat wij in dit boek hebben aangeduid als een 'indirecte peiling'). Deze gewone interpretatie sluit tevens aan bij wat wij de hypothese van Van den Doel c.s. hebben genoemd: ieder individu kiest volgens een PD-rangorde maar gaat er niet noodzakelijk vanuit dat de anderen dit ook

¹⁸De lezer zou zich kunnen afvragen waarom de andere twee interpretaties niet zijn opgenomen. Daarvoor zijn twee redenen. In de eerste plaats zijn de twee niet opgenomen interpretaties ons inziens te breed en daardoor weinig zeggend. In de tweede plaats zijn deze interpretaties met onze onderzoeksgegevens niet te toetsen. Wie de definities in hfst. 4.5 erop naleest, zal merken dat om deze laatste twee interpretaties te kunnen toetsen, men achteraf zou moeten weten wat de respondenten hebben gedaan en in welke situatie zij terecht gekomen zijn. Over deze gegevens beschikken wij uiteraard niet.

¹⁹R.J. van der Veen en P.E. Visser, art. cit., blz. 308.

doen. In Hoofdstuk 4.5 hebben wij dit aangeduid als een PD in de betekenis (b).

In de strikte interpretatie kiest elke respondent volgens PD-prioriteiten en gaat ervan uit dat de anderen dit ook doen. De respondenten beseffen dat dit moet leiden tot het bereiken van hun derde prioriteit (algehele niet-matiging). Om dit resultaat te vermijden, zullen zij bereid zijn mee te werken aan democratische dwang (een geleide loonpolitiek), opdat alsnog hun tweede prioriteit gerealiseerd wordt. In deze strikte interpretatie moeten wij de respondenten dus confronteren met een eveneens door ons gestelde vraag over geleide inkomenspolitiek. Deze vraag luidt als volgt:

Zou u instemmen met een door de overheid gevoerde inkomenspolitiek waarbij iedereen verplicht wordt 2% te matigen?

Deze vraag werd zowel in 1982 als in 1985 door slechts één respondent uit de PD-categorie bevestigend beantwoord. De overeenkomstige percentages zijn in de tabel weergegeven. Voor 1980 gaat het opnieuw om een interpretatie door Van der Veen en Visser van de resultaten van Szirmai uit 1980. Deze strikte interpretatie correspondeert met wat wij in Hoofdstuk 4.5 hebben aangeduid als een PD in de betekenis (a).

Kan de hypothese van Van den Doel c.s. nu gehandhaafd worden? Dit stelt ons voor een nieuw probleem: de eis dat alle individuen een PD-rangorde kiezen vooraleer van een PD sprake zou zijn, vereist bij een empirisch onderzoek verdere interpretatie. Men kan moeilijk eisen dat dit zou opgaan voor 100% van de respondenten. De vraag is alleen: hoeveel respondenten moeten hier dan wel aan voldoen? Hierover is uiteraard discussie mogelijk. Daarom is door Van der Veen en Visser voor 1980 een genuanceerde conclusie geformuleerd: het PD is in ieder geval van ondergeschikte betekenis. Voor 1982 en 1985 lijkt het uitermate lage aantal respondenten met een PD-rangorde (nl. 2,8% en 3,4%) een meer vergaande conclusie te wettigen: dit aantal is zeer onvoldoende om de hypothese van het PD in de door Van den Doel c.s. gehanteerde betekenis te handhaven. De hypothese dient dus te worden verworpen.

Men kan zich ten slotte nog de vraag stellen of er voor de verworpen hypothese een beter alternatief is. Met andere woorden: is er een ander speltheoretisch model dat een betere verklaring geeft van de werkelijkheid en betere voorspellingen oplevert? Wij menen van wel. Hierna zullen wij deze alternatieve hypothese formuleren. Wij beschrijven de voornaamste kenmerken van het model en vergelijken deze met het PD. In het volgende hoofdstuk zullen

wij tevens wijzen op de betekenis van dit model voor de loonvorming en de inkomenspolitiek.

Een alternatief model dient ons inziens aan ten minste twee voorwaarden te voldoen. In de eerste plaats dient het een verklaring te geven voor perioden van vrijwillige loonmatiging (d.i. zonder overheidsingrijpen), zoals in Nederland in 1982-1985 (zie hfst. 4, noot 32). Zoals gezegd is het PD-model hier niet toe in staat: het voorspelt dat er op vrijwillige basis niet gematigd zal worden. In de tweede plaats dient een alternatief model niet in strijd te zijn met de resultaten van ons empirisch onderzoek. Uit dit onderzoek bleken ten minste twee belangrijke aspecten die afwijken van het PD: een grote meerderheid van de respondenten kiest als eerste prioriteit dat iedereen zou matigen (alternatief Q in de Tabellen 14 en 25) en een overgrote meerderheid verklaart bereid te zijn tot matigen op voorwaarde dat de anderen dit ook doen (conditionele matiging - zie Tabel 18).

De classificatie in Hoofdstuk 4.5 geeft ons nu de mogelijkheid, uit de 24 onderscheiden spelen diegenen te selecteren die aan bovenstaande voorwaarden voldoen. Er blijken 6 spelen te zijn waarin het individu als eerste prioriteit heeft dat iedereen zou matigen (prioriteit Q). Van deze 6 spelen zijn er echter 4 waarin het individu overgaat tot onconditionele matiging, wat betekent dat het individu zal matigen ongeacht wat de anderen doen. Wij hebben eerder betoogd (zie hfst. 4.4) dit niet realistisch te achten. Er blijven aldus van de 6 genoemde spelen slechts 2 spelen over. Wij zullen beide aanduiden als varianten van het Conditioneel Coöperatieve spel (CC). Ze zijn in Tabel 29 weergegeven.

Tabel 29: Het Conditioneel Coöperatieve spel (CC): 2 varianten

		Anderen	
		matigen	niet matigen
Individu	matigen	4	1
	niet matigen	3	2

		Anderen	
		matigen	niet matigen
Individu	matigen	4	1
	niet matigen	2	3

De aandachtige lezer herkent onmiddellijk in het eerste spel wat wij genoemd hebben het voor de overlegeconomie getransformeerde Assurance Game (AG) van Sen (zie Tabel 13 in hfst. 4.4). Het tweede spel kan men beschouwen als een variant op het eerste. Beide hebben een aantal belangrijke kenmerken gemeen die afwijken van het PD:

- in beide varianten heeft het individu als hoogste prioriteit dat iedereen matigt (zoals gezegd kan men dit beschouwen als een element van solidariteit; in het PD daarentegen is de hoogste prioriteit van het individu dat de anderen matigen, maar zichzelf niet);
- er is geen dominante strategie (in het PD is de dominante strategie: niet matigen);
- wij kunnen een zogenoemde conditionele strategie onderscheiden: als het individu weet dat de anderen zullen matigen, zal hij dit eveneens doen omdat hij aldus zijn hoogste prioriteit kan bereiken (in het PD zal het individu juist niet matigen als de anderen dit wel doen);
- de strategie van matigen leidt tot een stabiel evenwicht omdat het individu zijn hoogste prioriteit bereikt en aldus geen prikkel meer kent om een andere strategie te kiezen (in het PD leidt slechts de strategie van niet matigen tot een stabiel evenwicht).

Naast deze verschillen kent dit spel echter ook een belangrijke overeenkomst met het PD: het kan leiden tot algehele niet-matiging. Bij afwezigheid van informatie over de voorkeuren van de anderen leidt toepassing van het maximin-principe evenals in het PD tot niet-matiging. Het verschil met het PD ligt in het feit dat dit laatste echter geen onvermijdelijke uitkomst is. Zoals gezegd zal het individu dat verwacht (of weet) dat de anderen zullen matigen dit eveneens doen (in tegenstelling tot in het PD).

Als het juist is dat het CC-spel een betere weerspiegeling is

van de werkelijkheid, kunnen wij ons afvragen welke consequenties dit heeft voor de inkomenspolitiek. Wij zullen hier verder op ingaan in Hoofdstuk 6.2.

5.5 Samenvatting en besluit

In dit hoofdstuk zijn bij wijze van inleiding eerst een aantal buitenlandse empirische onderzoeken kort weergegeven en besproken. Daarna zijn wij overgegaan tot de studie van de inkomensvorming in Nederland.

Na een overzicht van het reeds bestaande empirische onderzoek is een eigen methode ontwikkeld om de hypothese van het PD te toetsen. Hiervoor zijn een aantal vragen geformuleerd, die werden opgenomen in twee door het NIPO uitgevoerde enquêtes onder de Nederlandse bevolking, namelijk in 1982 en 1985.

Onze methode kent twee varianten, die wij respectievelijk hebben aangeduid als de directe en indirecte peiling. Bij de directe peiling worden de respondent vier alternatieven voorgelegd, waaruit hijzelf een voorkeursrangorde moet samenstellen. Bij de indirecte peiling krijgt de respondent een reeks vragen te beantwoorden over werkgelegenheid en inkomensmatiging; achteraf probeert men dan zijn voorkeursrangorde in één van vier mogelijke categorieën onder te brengen. Deze tweede variant leidt dus niet tot exacte rangorden, maar slechts tot een onderverdeling in categorieën. De directe peiling is voor zover ons bekend volledig nieuw; de indirecte peiling is een verder uitgewerkte variant van een methode die door schrijver dezes en anderen in vorige onderzoeken is toegepast.

Het houden van twee verschillende peilingen binnen dezelfde enquête heeft als voordeel dat de resultaten van beide peilingen kunnen worden vergeleken. Dit levert als het ware een soort interne controle op en een toets van rationeel handelen en denken. Hierdoor wordt tevens automatisch enige relativering in de conclusies aangebracht. Een nadeel is dat de indirecte peiling leidt tot nogal omslachtige interpretaties. Het ziet er dan ook naar uit dat indien men zich tot één peiling wil beperken, de directe peiling door haar eenvoud en relatieve exactheid de voorkeur verdient.

Uit ons onderzoek blijkt een grote bereidheid tot inkomensmatiging in 1982 en 1985. Wel zijn er indicaties dat deze bereidheid in dezelfde periode is afgenomen.

Op basis van beide enquêtes zijn wij er ten slotte toe overgegaan de hypothese van het PD voor 1982 en 1985 te verwerpen. In de plaats daarvan hebben wij een alternatieve hypothese opgesteld, die wij aanduiden als het CC-spel.

6 SAMENVATTING EN EVALUATIE

6.1 Samenvatting

In dit boek is de werking van de overlegeconomie bestudeerd. Meer in het bijzonder zijn twee wetenschappelijke hypothesen onderzocht: de hypothese van Olson over de invloed van de groepsgrootte op de belangenbehartiging en de hypothese van het zogenoemde Prisoners' Dilemma (PD). De eerste hypothese houdt kort gezegd in dat er een omgekeerd verband bestaat tussen het aantal individuen met een gemeenschappelijk belang en de realisatie van dit belang. Kleine groepen zijn bij de belangenbehartiging dus effectiever dan grote. De tweede hypothese komt er op neer dat een overleg-economie dezelfde structurele kenmerken vertoont als een PD. Deze tweede hypothese is een speltheoretische vertaling van de theorie van Olson over het gedrag van grote groepen en is dus het gevolg van het nader toespitsen van de eerste hypothese op de grote groep.

Vooraleer deze hypothesen nader te onderzoeken, zijn in het tweede hoofdstuk de voornaamste begrippen afgebakend. De overleg-economie hebben wij gedefinieerd als een ideaaltypisch coördinatiemechanisme. In deze economie komt de besluitvorming over de economische activiteiten van de samenleving voor een deel tot stand in overleg tussen de overheid en belangengroepen en tussen deze groepen onderling. Dit is uiteraard een abstractie; in de empirische werkelijkheid gaat het steeds om een mengvorm van verschillende mechanismen.

Twee belangrijke kenmerken van de overlegeconomie hebben verstrekkende gevolgen: de zogenoemde vrijwilligheid en vrijblijvendheid. Door de vrijwilligheid kan niemand verplicht worden aan bepaalde vormen van overleg deel te nemen; door de vrijblijvendheid kan niemand verplicht worden eenmaal genomen besluiten ook uit te voeren. Aldus staat men in de overlegeconomie voor het probleem, hoe men bepaalde macro-economische doeleinden dient te bereiken (b.v. economische groei, volledige werkgelegenheid) zonder te beschikken over de financiële stimulansen of de dwangmiddelen die in andere coördinatiemechanismen (b.v. de markt, de hiërarchie) wel aanwezig zijn.

In het derde hoofdstuk hebben wij de hypothese van Olson -

kleine groepen zijn bij de belangenbehartiging succesvoller dan grote - onderzocht voor de overlegeconomie. Hiertoe is het gemeenschappelijk belang binnen iedere groep geïnterpreteerd als een collectief goed. Naast de groepsgrootte blijken nog verschillende andere factoren van belang. Wat de individuen betreft gaat het om hun rationaliteit, hun streven naar eigenbelang, de intensiteit van hun voorkeuren, hun invloed en hun vermogen. Als eigenschappen van het collectieve goed zijn van belang de rivaliteit bij consumptie en het verloop van de kosten. Verder moet rekening worden gehouden met selectieve stimulansen en het optreden van zaakwaarnemers.

Al naar gelang de vooronderstellingen die men maakt ten aanzien van voornoemde factoren, krijgt men uiteraard verschillende resultaten. Zo hebben wij het zogenoemde Cournot-model onderzocht voor een aantal van deze factoren. De conclusies uit dit model bleken niet te voldoen, onder meer omdat deze conclusies reeds van te voren waren ingebouwd.

Men kan stellen dat de hypothese van Olson - althans *ceteris paribus* - overeind blijft: onder gelijke omstandigheden zullen kleine groepen bij de belangenbehartiging in de overlegeconomie succesvoller zijn dan grote. Dit komt onder meer omdat ze er gemakkelijker in slagen een belangenorganisatie op te richten. Analoge conclusies kunnen echter geformuleerd worden voor andere factoren, bijvoorbeeld de rivaliteit bij consumptie van het collectieve goed: hoe groter de rivaliteit bij consumptie van het collectieve goed, hoe kleiner *ceteris paribus* de kans op de productie ervan. Daarom hebben wij ons vervolgens afgevraagd of er iets te zeggen valt over het relatieve belang van deze factoren. We hebben ons hierbij beperkt tot de factoren die in de literatuur het meeste worden genoemd: de groepsgrootte en de rivaliteit bij consumptie.

Om deze vraag te beantwoorden, hebben wij het concept geïntroduceerd van de rivaliserende, niet uitsluitbare ('rivalnonex') goederen. Een belangrijk gedeelte van de collectieve goederen in de overlegeconomie behoort tot deze categorie. Wij komen tot de voorzichtige conclusie dat er indicaties zijn dat de groepsgrootte van meer beslissende invloed is dan de rivaliteit bij consumptie.

Als algemene conclusie kunnen wij dus stellen: onder gelijke omstandigheden zullen in een overlegeconomie kleine groepen die streven naar zuiver collectieve goederen het meest succesvol zijn. Daarna volgen de kleine groepen die streven naar rivaliserende collectieve goederen. Ze worden gevolgd door grote groepen met zuiver collectieve goederen en ten slotte grote groepen met rivaliserende collectieve goederen.

In Hoofdstuk 4 wordt het model van het Prisoners' Dilemma (PD) geïntroduceerd. Vervolgens gaan wij over tot de toepassing ervan op de inkomensvorming in de overlegeconomie. Wij noemen dit

de 'hypothese van het PD'. Om deze hypothese te kunnen onderzoeken, hebben wij het conventionele PD-model vervangen door een ander. Wij duiden dit laatste aan als het 'getransformeerde PD-model'. In dit getransformeerde model wordt het individu geacht te spelen tegen de 'anderen'. Het sluit beter aan bij de realiteit en bij het verbale betoog van de aanhangers van de PD-hypothese.

Vervolgens hebben wij vijf vooronderstellingen afgeleid waarvan ten minste moet zijn voldaan opdat het individu hetzij als werknemer hetzij als ondernemer PD-prioriteiten zou hebben. De meeste van deze vooronderstellingen blijken bij nader onderzoek minder plausibel dan men op het eerste gezicht zou denken. Dit doet onmiddellijk enige twijfel rijzen aan de hypothese van het PD.

Daarna stellen wij een aantal andere spelen aan de orde. Dit is mede ingegeven door de constatering dat de voorspellingen van het PD in de eerste helft van de jaren tachtig in Nederland niet zijn uitgekomen. Er zou volgens het PD niet tot vrijwillige loonmatiging (d.i. zonder overheidsingrijpen) worden overgegaan, terwijl dit in feite wél het geval is geweest. Vandaar dat gezocht moet worden naar spelen die een betere verklaring geven. Eerst komt het zogenoemde superspel aan de orde; dit is in feite een dynamische versie van het PD. Het blijkt geen afdoende verklaring te kunnen geven, vooral omdat individuele spelers in de overleg-economie als gevolg van de grote groep geen invloed hebben op het eindresultaat. In het superspel wordt verondersteld dat dit laatste wél het geval is omdat uitgegaan wordt van slechts twee spelers.

Een betere verklaring voor het optreden van vrijwillige loonmatiging kan worden verkregen door er van uit te gaan dat de betrokkenen niet volgens PD-voorkeuren handelen. Een tweetal door Sen geïntroduceerde spelen sluiten hierbij aan. In deze spelen laten de betrokkenen zich niet alleen leiden door hun eigenbelang, maar tevens door wat men kan aanduiden als altruïsme of solidariteit. Evenals het PD hebben wij deze spelen getransformeerd voor de overlegeconomie. Eén van deze spelen, het zogenoemde Assurance Game (AG), blijkt bijzonder goed aan te sluiten bij belangrijke aspecten van de overlegeconomie. In dit spel hebben de individuen als hoogste prioriteit dat iedereen zou matigen. Ze zijn echter slechts bereid dit te doen indien de anderen hier eveneens toe overgaan.

Tot slot van Hoofdstuk 4 is er op gewezen dat de prioriteiten in de getransformeerde spelen op 24 verschillende manieren geordend kunnen worden. Wij hebben een classificatie voorgesteld in vier categorieën, op basis van de strategieën die de individuen kunnen kiezen. Aan de hand van deze classificatie kan tevens de vraag worden beantwoord, wat men in een economie met miljoenen individuen precies onder een PD dient te verstaan. Wij hebben een

aantal mogelijke interpretaties onderscheiden. Uiteindelijk is gekozen voor één welbepaalde interpretatie.

Hoofdstuk 5 bevat het empirische onderzoek. Hier wordt een eigen methode ontwikkeld om de hypothese van het PD voor de Nederlandse economie te toetsen. Wij hebben een reeks vragen geformuleerd voor twee door het NIPO uit te voeren enquêtes, namelijk in 1982 en 1985.

Onze methode kent twee varianten, die wij respectievelijk aanduiden als de directe en de indirecte peiling. Bij de directe peiling dient de respondent zelf een voorkeursrangorde samen te stellen uit vier hem voorgelegde alternatieven. Bij de indirecte peiling daarentegen wordt door de onderzoeker geprobeerd de voorkeursrangorde van de respondent af te leiden uit een reeks vragen over werkgelegenheid en inkomensmatiging. De directe peiling leidt tot exacte rangorden, de indirecte peiling slechts tot een onderverdeling in categorieën. Dank zij het houden van twee verschillende peilingen binnen een zelfde enquête wordt een interne controle verkregen. Een nadeel is dat de indirecte peiling leidt tot vrij omslachtige interpretaties.

Ten slotte hebben wij op basis van het verkregen empirische materiaal de hypothese van het PD voor de inkomensvorming in Nederland in 1982 en 1985 verworpen. In de plaats daarvan hebben wij een alternatieve hypothese opgesteld. Wij duiden deze aan als het CC-model. In dit model kunnen de individuen wel degelijk overgaan tot vrijwillige matiging. Deze uitkomst is echter niet gegarandeerd. Voorwaarde is dat zij er in slagen hun acties te coördineren. Overheidsingrijpen is dan minder nodig dan de PD-hypothese suggereert.

6.2 Evaluatie

Centraal staat in dit boek de volgende vraag: belemmeren belangengroepen het bereiken van macro-economische doelstellingen als economische groei en volledige werkgelegenheid?

Deze vraag hebben wij uitgesplitst in twee wetenschappelijke hypothesen. Zoals gezegd hebben wij de hypothese van Olson over de invloed van de groepsgrootte genuanceerd; de hypothese van het PD hebben wij voor de inkomensvorming in Nederland in de eerste helft van de jaren tachtig verworpen. In de plaats daarvan hebben wij het CC-model voorgesteld. Met deze conclusies is het onderzoek naar de wetenschappelijke hypothesen afgerond. In deze paragraaf zullen wij verder nog wijzen op de betekenis van onze conclusies voor de inkomenspolitiek en het bereiken van de macro-economische doelstellingen. Daarna volgen tot slot enkele relativerende opmerkingen.

Zoals gezegd is de PD-hypothese in Nederland gebruikt door de voorstanders van een geleide loonpolitiek. Het PD-model voor-

spelt namelijk dat werkgevers en werknemers niet vrijwillig tot inkomensmatiging zullen overgaan. Overheidsingrijpen is dus onvermijdelijk. Wij hebben deze hypothese verworpen en vervangen door het CC-model. Dit laatste model sluit ons inziens beter aan bij belangrijke aspecten van de arbeidsverhoudingen in Nederland. De zogenoemde vrijwilligheid en vrijblijvendheid leiden er toe dat de overheid regelmatig een beroep doet op begrippen als solidariteit, verantwoordelijkheid en wederkerigheid om werkgevers en werknemers er toe over te halen zich in te zetten voor de collectieve doelstellingen (economische groei, volledige werkgelegenheid). Het hanteren van dergelijke begrippen is vrij gebruikelijk; hoewel hier ongetwijfeld voor een deel sprake is van retoriek, gaat het CC-spel er ons inziens terecht van uit dat deze begrippen ook serieus genomen dienen te worden.

Als het juist is dat het CC-spel een betere weerspiegeling is van de werkelijkheid, kunnen wij ons ook afvragen welke inzichten wij aan dit spel kunnen ontleenen voor de inkomenspolitiek. Het belangrijkste praktische inzicht dat het CC-spel ons kan bijbrengen is ons inziens dat niet-matiging geen onvermijdelijke uitkomst is. Matiging is in dit spel in laatste instantie een coördinatieprobleem. Het is oplosbaar met vrijwillige medewerking van de betrokkenen. De door Albeda geformuleerde kritiek op het PD (zie hfst. 4.4) wordt hier actueel: een goede communicatie tussen de betrokkenen is onontbeerlijk. Daar waar in het PD niet-matiging eigenlijk onvermijdelijk is en bijgevolg het enige werkbare alternatief gezocht moet worden in 'democratische dwang' (overheidsingrijpen), leidt het CC-spel tot de conclusie dat matiging op vrijwillige basis bereikt kan worden. Deze oplossing is echter niet gegarandeerd. Voorwaarde is dat de individuen er in slagen hun acties te coördineren. Dit komt omdat de bereidheid tot matigen slechts conditioneel is: men is bereid tot matigen op voorwaarde dat de anderen dit ook doen.

Het voorgaande betekent dat de grote groep werkgevers en werknemers zich wel degelijk kan inzetten voor het bereiken van volledige werkgelegenheid. Blijft nog de vraag: geldt dit eveneens voor kleine groepen? Op deze vraag moet het antwoord genuanceerd zijn, en wel om twee redenen. In de eerste plaats hebben wij ten aanzien van de hypothese van Olson in dit boek geen empirische toetsing uitgevoerd. De conclusies zijn op deductieve wijze bereikt. Concrete uitspraken over verschillen tussen allerlei groepen binnen de Nederlandse economie kunnen dus niet meer dan een voorlopig karakter hebben.

In de tweede plaats hebben wij de hypothese van Olson dat kleine groepen bij de belangenbehartiging effectiever zijn dan grote, voor een overlegeconomie ceteris paribus niet verworpen. Op het eerste gezicht zouden kleine groepen dus - wanneer hun directe belang indruist tegen de macro-economische doelstellingen - zich effectiever organiseren en dus meer belemmerend optreden. Er

moet echter aan herinnerd worden dat wij deze conclusie hebben bereikt voor het ideaaltypische model van de overlegeconomie. Daarin lieten de individuen zich uitsluitend leiden door wat wij kunnen aanduiden als hun naakte eigenbelang (cf. het PD-spel). Uit ons empirische onderzoek is echter gebleken dat de individuen zich in de werkelijkheid lieten leiden door voorkeuren die hier enigszins van afweken (cf. het CC-spel). Als dit ook zou gelden voor kleine groepen (wat wij zoals gezegd empirisch niet hebben onderzocht), zouden deze groepen zich evenals de grote kunnen inzetten voor de macro-economische doelstellingen. Sterker nog, aangezien deze groepen effectiever zijn, ligt het zelfs voor de hand ervan uit te gaan dat zij in dit geval het bereiken van de doelstellingen naar verhouding meer zullen bevorderen dan de grote. Het feit dat kleine groepen effectiever zijn kan dus in beide richtingen werken.

Tot slot moet nog gewaarschuwd worden voor een al te ongenueerde toepassing van zowel het door ons voorgestelde CC-model als van andere (speltheoretische) modellen op de economie. Hierna formuleren wij een aantal kanttekeningen die men steeds in het achterhoofd dient te houden.

In de eerste plaats en wellicht ten overvloede: de speltheoretische modellen in dit boek zijn uiteraard een verregaande vereenvoudiging van de complexe werkelijkheid. Naast het simpele matigen of niet matigen zijn er vele andere alternatieven waarvoor de burger zich geplaatst kan zien (b.v. matigen met of zonder arbeidstijdverkortung, wel of niet evenredig inleveren, wel of geen herbezetting van arbeidsplaatsen, enz.). Men kan dan ook altijd kritiek leveren op een model door er op te wijzen dat de werkelijkheid ingewikkelder is. Dit laatste geldt in het algemeen voor alle modellen en is ook onvermijdelijk: een model is een stilering en dus per definitie een vereenvoudiging van de werkelijkheid. Deze kritiek heeft niet zoveel zin omdat ze voorbij gaat aan de vraag waar het om gaat: of een model de essentiële kenmerken van de bestudeerde werkelijkheid bevat en tevens goede verklaringen en voorspellingen oplevert. Aan deze aspecten hebben wij in dit boek voortdurend aandacht besteed. Dat het hierbij om een aantal vereenvoudigingen gaat, is vanzelfsprekend.

In de tweede plaats dient er aan te worden herinnerd dat wij de hypothese van het PD hebben verworpen na het empirische onderzoek. Mede op basis van dit onderzoek hebben wij vervolgens de hypothese van het CC-spel geformuleerd. Alle beperkingen van ons empirisch onderzoek zoals wij die in Hoofdstuk 5 hebben aangegeven zijn hier dus van toepassing. Wij zullen alle beperkingen hier niet herhalen, maar één ervan is belangrijk genoeg om hier verder toegelicht te worden. Dit betreft het gegeven dat de respondent in een enquête door zijn antwoorden tot niets is verplicht. Het gaat met andere woorden om vrijblijvende verklarin-

gen. Aldus kan een discrepantie ontstaan tussen de attitude van het individu ('wat hij zegt') en zijn gedrag ('wat hij doet'). Dit hoeft niet noodzakelijk in het nadeel van de PD-hypothese te werken, maar wel in samenhang met het volgende: het is een bekend verschijnsel dat respondenten de neiging hebben 'sociaal wenselijke' antwoorden te geven. Wie als eerste prioriteit kiest dat de anderen matigen maar zichzelf niet (ons zogenoemde alternatief P), onmaskert zichzelf tegenover de interviewer als een egoïst. Dit mechanisme werkt waarschijnlijk in het nadeel van de PD-rangorde, waarin P immers voorop staat. Een vrijblijvende verklaring ten gunste van gezamenlijke matiging garandeert echter nog niet het hierbij horende gedrag.

Het bekende feit dat respondenten de neiging hebben sociaal wenselijke antwoorden te geven, zou op het eerste gezicht ook een verklaring kunnen bieden voor het in Hoofdstuk 5 gesignaleerde verschijnsel dat respondenten massaal voor matiging kiezen terwijl een meerderheid denkt dat het eigenlijk niet helpt of er aan twijfelt. Toch kan dit ons inziens niet alles verklaren. Respondenten zullen zich wellicht tegenover een interviewer wat minder egoïstisch opstellen, maar aan een dergelijke houding zijn ook grenzen. Zij kunnen het namelijk ook als hun goed recht beschouwen om voor zichzelf op te komen, bijvoorbeeld omdat zij menen een inkomensachterstand te hebben. Een meer fundamentele verklaring voor het zojuist genoemde verschijnsel dat respondenten kiezen voor matiging zonder te geloven in de effectiviteit ervan, moet ons inziens dan ook gezocht worden in het feit dat individuen zich niet alleen laten leiden door rationaliteit en het naakte eigenbelang zoals het PD-model veronderstelt. Op verschillende plaatsen in dit boek hebben wij er op gewezen dat individuen zich eveneens laten leiden door normen en door overwegingen als verantwoordelijkheid en solidariteit. Het beroep dat de overheid in Nederland regelmatig doet op de sociale partners om zich 'verantwoordelijk' op te stellen is hier volledig mee in overeenstemming. Het komt ons voor dat de aanhangers van de PD-hypothese het overigens vanzelfsprekende verschijnsel dat individuen zich tevens door normen laten leiden, ten onrechte volledig negeren.

In de derde plaats moet er aan worden herinnerd dat de onderhandelingen op de arbeidsmarkt gevoerd worden door bonden namens de werknemers. De onderhandelaars kunnen eigen voorkeuren hebben en deze in zekere mate ook inbrengen in het onderhandelingsproces. Zij beschikken dus over enige speelruimte. Strikt genomen zou men dus ook hun voorkeuren afzonderlijk moeten wegen om het beeld volledig te maken. Dit is in ons empirische onderzoek niet gebeurd. Wij hebben slechts de voorkeuren van de achterban onderzocht (overigens in overeenstemming met de hypothese van het PD zoals geformuleerd door Van den Doel c.s.). Men kan zich trouwens de vraag stellen of het wel mogelijk is de voorkeuren van de onderhandelaars in een enquête op een enigszins be-

trouwbare manier te wegen. In tegenstelling tot gewone respondenten zullen onderhandelaars bij het beantwoorden van de vragen zich wellicht laten leiden door allerlei tactische overwegingen. Zelfs het waarborgen van anonimiteit lijkt hier geen voldoende garantie te bieden. Toch beperkt het gegeven dat de onderhandelaars over enige speelruimte beschikken enigszins de betekenis van de voorkeuren van de achterban.

In de vierde plaats moet gewezen worden op de factor tijd. Een enquête is een momentopname en geldt strikt genomen alleen voor het betrokken tijdstip. Men moet dus voorzichtig zijn met het extrapoleren van de resultaten in de tijd. Wij hebben de hypothese van het PD voor de eerste helft van de jaren tachtig verworpen. Toch kunnen wij niet uitsluiten dat het PD ooit actueel geweest is of dit zou kunnen worden. Het is een bekend verschijnsel dat opinies en voorkeuren mede onder invloed van de economische omstandigheden veranderen. De actualiteit van het ene of het andere speltheoretische model kan hier de invloed van ondergaan. Het komt ons voor dat onze methode in de toekomst een bruikbaar hulpmiddel kan zijn om ontwikkelingen op dit gebied tijdig te signaleren.

APPENDIX 1 - ENQUÊTE 1982 (voornaamste gegevens)

NIPO, het Nederlands Instituut voor de Publieke Opinie en het Marktonderzoek B.V.

Handelsregister Amsterdam nr. 1346

Westerdoksweg Barneveltplein 7 1013 NJ Amsterdam Tel. 24 88 44 Telegramadres: Nipo Gallup Tekst: 1461

Geachte Medewerkster / Medewerker,

Amsterdam, juni 1982

Betreft: Onderzoek AKTUA '82 (C - 310)

Bijgaand ontvangt U het materiaal voor een interessante enquête over een aantal actuele onderwerpen. Wij vragen Uw medewerking daarvoor.

WAAR ONDERVRAGEN

Bij het materiaal is een aantal startadressen gevoegd. Elk startadres is het uitgangspunt voor ten hoogste 2 gesprekken. Heeft U het eerste adres afgewerkt dan gaat U naar het volgende adres. Ook daar in de buurt houdt U weer 2 gesprekken.

WIE ONDERVRAGEN

U moet in het gezin waar U komt één van de personen van 17 jaar of ouder (dus ouder dan 16 jaar) ondervragen. Daarvoor kiest U diegene in het betreffende gezin die 17 jaar of ouder is én vanaf dit moment gerekend het eerst jarig wordt.

Is deze persoon op het moment dat U daar bent niet aanwezig, dan maakt U een afspraak en noteert dit op de rechterzijde van het voorblad.

WANNEER ENQUETEREN

U kunt direct na ontvangst van dit materiaal met enquêteren beginnen. Wij vragen U uiterlijk (liefst eerder) 15 juni de ingevulde vragenlijsten alsmede de lege vragenlijsten met de bezoekverantwoording aan ons op te sturen.

Kunt U onverhoopt niet meedoen, wilt U dat dan ten spoedigste melden aan de heer M. Wigman (020 - 248844, toestel 129) en het enquête-materiaal aan ons retourneren.

BRIEF

U ontvangt tevens een aantal brieven van onze opdrachtgever om aan de te ondervragen persoon te laten lezen. Het wil nog wel eens helpen om zodoende de bereidwilligheid van de te ondervragen persoon te vergroten.

DE VRAGENLIJST

Leest U de vragenlijst eerst even door, zodat U niet voor problemen komt te staan. Hebt U nog vragen, neemt U dan even telefonisch contact met ons op.

Veel succes met deze opdracht,

hoogachtend,

Bijlagen: vragenlijsten
toonbladen
kaartjes
deklaratie
plakadres
brieven

NIPO B.V.

NON-RESPONSE VERANTWOORDING

	A-942		B-284		B-397		B-667		C-310	
	1980-I		1980-II		1980-III		1981-I		1982-I	
	abs	%	abs	%	abs	%	abs	%	abs	%
Uitgezette adressen ----	804	100	810	100	816	100	802	100	800	100
Geslaagde adressen -----	578	71,9	627	77,4	599	73,4	604	75,3	619	77,4
Redenen niet geslaagde adressen: _____										
Geweigerd; geen tijd ----	160	20,9	138	17,0	155	19,0	142	17,7	130	16,3
3X niet thuis -----	49	6,1	40	4,9	52	6,4	55	6,8	47	5,9
Verkeerde persoon onder-vraag -----	2	0,2	2	0,2	3	0,4	-	-	-	-
Adres geen woning/bestaat niet -----	3	0,4	3	0,4	2	0,2	1	0,1	-	-
Huis staat leeg/onbewoond	1	0,1	-	-	3	0,4	-	-	1	0,1
Ziekte -----	2	0,2	-	-	2	0,2	1	0,1	1	0,1
Buitenlander -----	1	0,1	-	-	-	-	-	-	2	0,3
	226	28,1	183	22,6	217	26,6	198	24,7	181	22,6

36.

Is deze klacht of zijn die klachten die U over die medische behandeling(en) had naar tevredenheid of niet naar tevredenheid behandeld? Of heeft U er eigenlijk niets aan gedaan?

<input type="checkbox"/>	1	Naar tevredenheid behandeld	105
<input type="checkbox"/>	2	Niet naar tevredenheid behandeld	
<input type="checkbox"/>	3	Eigenlijk niets aan gedaan	

37.

Nu volgen enkele vragen over werkloosheidsbestrijding. Denkt U dat inkomensmatiging kan helpen om de werkloosheid te bestrijden?

<input type="checkbox"/>	1	Ja	206
<input type="checkbox"/>	2	Hangt ervan af	
<input type="checkbox"/>	3	Neen → naar vraag 40	

ENQ.: Toon kaart 7.

38.
Zou U ter bestrijding van de werkloosheid bereid zijn 2 % op Uw inkomen te matigen? Kiest U maar uit de mogelijkheden die op kaart 7 staan.

<input type="checkbox"/>	1	Ja, ik ben daartoe bereid, ook als de meeste mensen niet zouden matigen	207
--------------------------	---	---	-----

<input type="checkbox"/>	2	Ja, alleen onder bepaalde voorwaarden
<input type="checkbox"/>	3	Neen, ik ben daartoe niet bereid

39.
Zou U tot een inkomensmatiging van 2 % bereid zijn als andere mensen daar ook toe bereid zijn?

<input type="checkbox"/>	1	Ja	208
<input type="checkbox"/>	2	Neen	

40.

Ik ga een aantal situaties voorlezen. Ik zou graag van U weten of U in die situatie wel of niet bereid bent 2 % op Uw inkomen te matigen?

40a.

Als de overheid iedereen, ook de vrije beroepen verplicht te matigen?

<input type="checkbox"/>	1	Wel bereid	209
<input type="checkbox"/>	2	Niet bereid	
<input type="checkbox"/>	3	Weet niet	

40b.

Als de hogere inkomens een hoger percentage matigen dan de lagere inkomens?

<input type="checkbox"/>	1	Wel bereid	210
<input type="checkbox"/>	2	Niet bereid	
<input type="checkbox"/>	3	Weet niet	

40c.

Als er op overheidsuitgaven en sociale uitkeringen bezuinigd wordt?

<input type="checkbox"/>	1	Wel bereid	211
<input type="checkbox"/>	2	Niet bereid	
<input type="checkbox"/>	3	Weet niet	

41.

Denkt U dat andere mensen zich in hun inkomenseisen zullen matigen, zonder dat de overheid hen daartoe verplicht?

<input type="checkbox"/>	1	Ja	212
<input type="checkbox"/>	2	Neen	
<input type="checkbox"/>	3	Weet niet	

42.

Zou U instemmen met een door de overheid gevoerde inkomenspolitiek waarbij iedereen verplicht wordt 2 % te matigen?

<input type="checkbox"/>	1	Ja	213
<input type="checkbox"/>	2	Neen	
<input type="checkbox"/>	3	Weet niet	

2. Toon kaart 8.

hebben het nog steeds over een inkomensmatiging van 2 %. Op de kaart staat een aantal verschillende mogelijkheden. Welke van deze mogelijkheden sluit het dichtst aan bij Uwe voorkeur? En welke niet? En welke daarna? En welke het minst? Noemt U maar steeds één die ervoor staat.

		Grootste voorkeur voor	2e in voorkeur	3e in voorkeur	Minste voorkeur voor	
214	a	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1
215	b	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2
216	c	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3
217	d	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4
		1	2	3	4	

niet
vrij
vrij

3. Toon kaart 9.

wil ik U iets vragen over Juridische problemen. Het komt wel voor dat mensen bij een probleem Juridische hulp nodig hebben, omdat zij er zelf niet goed uitkomen. Als U een Juridisch probleem hebt op het gebied van huisvesting tot wie zou U zich dan eerst wenden?

advocaat . . . ☐ 1

jur. (advies) commissie . . . ☐ 2

rechtswinkel . . . ☐ 3

jur. voor rechts-hulp ☐ 4

Anders ☐ 5

als U een Juridisch probleem hebt op het gebied van het werk, tot wie zou U zich dan wenden?

advocaat . . . ☐ 1

jur. (advies) commissie . . . ☐ 2

rechtswinkel . . . ☐ 3

jur. voor rechts-hulp ☐ 4

Anders ☐ 5

47.

Als er nu verkiezingen voor de Tweede Kamer zouden worden gehouden, zou U dan gaan stemmen?

<input type="checkbox"/>	1	Ja
<input type="checkbox"/>	2	Weet niet
<input type="checkbox"/>	3	Geen antwoord
<input type="checkbox"/>	4	Neen → naar vraag 49

48.

Op welke partij zou U dan gaan stemmen?

<input type="checkbox"/>	01	CDA
<input type="checkbox"/>	02	PvdA
<input type="checkbox"/>	03	VVD
<input type="checkbox"/>	04	D'66
<input type="checkbox"/>	05	CPN
<input type="checkbox"/>	06	PPR
<input type="checkbox"/>	07	SGP
<input type="checkbox"/>	08	PSP
<input type="checkbox"/>	09	RPF
<input type="checkbox"/>	10	GPV
<input type="checkbox"/>	11	Andere partij
<input type="checkbox"/>	99	Weet niet
<input type="checkbox"/>	99	Geen antwoord

47. n.v.t.

ENQ.: Toon kaart 11.

49. Kunt U aan de hand van deze kaart aangeven wat U momenteel doet of welke situatie van toepassing is? Noemt U mij maar het cijfer dat ervoor staat.

DEFT BEROEP UIT:

316-217

- 01 In overheidslid
02 Elders in loondienst
03 Zelfstandig werkzaam
04 Anderszins

HEEFT BEROEP UITGEOEFEND, MAAR NU NIET (MEER) DOOR:

--

- 05 Blijvende invaliditeit of arbeidsongeschiktheid

- 06 Werkloos
07 Gepensioneerd
08 Studie of omscholing
09 Huisvrouw

HEEFT NOOIT BEROEP UITGEOEFEND:

- 10 Blijvende invaliditeit of arbeidsongeschiktheid
11 Studeert nog
12 Werkloos, werkzoekend
13 Huisvrouw
14 Anders, nl.:

- 15 Weet niet
16 Geen antwoord

50.

Er wordt wel eens gesproken over het bestaan van verschillende sociale klassen en groepen. Als U Uzelf tot een bepaalde sociale klasse zou moeten rekenen, welke zou dat dan zijn?

- 1 Hogere klasse
2 Hogere middenklasse
3 Gewone middenklasse
4 Hogere arbeidersklasse
5 Gewone arbeidersklasse
6 Weet niet
7 Geen antwoord

ENQ.: Toon kaart 13.

51.

Wat is de hoogste opleiding die U hebt genoten of die U thans nog volgt?

- 1 LA - Lager onderwijs
2 LB - Lager beroepsopleiding
3 MA - Middelbaar algemeen voortgezet onderwijs
4 MB - Middelbaar beroepsopleiding
5 HA - Hoger algemeen en voorbereiden wetenschappelijk onderwijs

--

- 6 HB - Hoger beroepsopleiding en wetenschappelijk onderwijskandidaat

--

- 7 HW - Wetenschappelijk onderwijs

52.

Hebt U deze opleiding afgemaakt, niet afgemaakt of bent U er nog mee bezig?

- 1 Afgemaakt (met diploma)
2 Niet afgemaakt
3 Is er nog mee bezig

4) 7.1.

KAART 7

- Ja, ik ben daartoe bereid, ook als de meeste mensen niet zouden matigen
 - Ja, alleen onder bepaalde voorwaarden
 - Neen, ik ben daartoe niet bereid
-

KAART 8

- A Dat de meeste mensen en ook de mensen zoals wij niet matigen
- B Dat de meeste mensen en ook de mensen zoals wij 2 % matigen
- C Dat de meeste mensen niet matigen, maar de mensen zoals wij wel
- D Dat de meeste mensen 2 % matigen, maar de mensen zoals wij niet

KAART 11IK OEFEN BEROEP UIT EN IK BEN:

- 1 - In overheidsdienst
- 2 - Elders in loondienst
- 3 - Zelfstandig werkzaam
- 4 - Anderszins werkzaam

IK HEB BEROEP UITGEOEFEND, MAAR DOE
DAT NU NIET (MEER) DOOR:

- 5 - Blijvende invaliditeit of arbeidsongeschiktheid
- 6 - Werkloos
- 7 - Gepensioneerd
- 8 - Studie of omscholing
- 9 - Huisvrouw

IK HEB NOOIT BEROEP UITGEOEFEND DOOR:

- 10 - Blijvende invaliditeit of arbeidsongeschiktheid
- 11 - Studeert nog
- 12 - Werkloos, werkzoekend
- 13 - Huisvrouw
- 14 - Anders, nl.:

APPENDIX 2 - ENQUÊTE 1985 (voornaamste gegevens)

AKTUA oktober 1985

Introductie:

Mevrouw, Mijnheer,

Het NIPO is op het ogenblik bezig met een onderzoek over een aantal verschillende onderwerpen, die nogal in de belangstelling staan.

Ook in Uw gezin zouden wij deze vragen aan een van Uw gezinsleden willen voorleggen.

Ik heb de opdracht deze vragen te stellen aan diegene die ouder is dan 16 jaar en vanaf dit moment gerekend het eerst jarig is.

Zou ik eerst even mogen noteren wie dat is?

EERSTJARIGE IS:

VOORNAAM (of letters):

ACHTERNAAM:

ADRES:

.

LEEFTIJD:

Is hij of zij momenteel aanwezig of niet?

TE ONDERVRAGEN PERSOON IS:

☐ WEL AANWEZIG

☐ NIET AANWEZIG

Als de te ondervragen persoon niet aanwezig is, maak dan een afspraak.
Doe dat ook in het geval het de te ondervragen persoon NU niet uitkomt.

AFSPRAAK GEMAAKT VOOR:

. dag om uur.

Enq.: WILT U HIERONDER NOTEREN WAT HET RESULTAAT IS
VAN UW BEZOEK OP HET VOORGESCHREVEN ADRES:

1e BEZOEK:

☐ GESLAAGD

☐ GEWEIGERD

☐ NIET THUIS

☐ ANDERS, nl.:

.

.

2e BEZOEK:

☐ GESLAAGD

☐ GEWEIGERD

☐ NIET THUIS

☐ ANDERS, nl.:

.

.

3e BEZOEK:

☐ GESLAAGD

☐ GEWEIGERD

☐ NIET THUIS

☐ ANDERS, nl.:

.

.

.

Eng.: Nogmaals KAART 3.

27. Ook de volgende vraag gaat nog eens over deze groepen en bewegingen: Heeft U een vriend/vriendin of meerdere vrienden/vriendinnen, die al aan activiteiten van deze groepen meegedaan hebben of nog steeds meedoen? Wilt U dat ook voor elk van deze groepen aangeven?

		Ja, meer- dere	Ja, een enkeling	Nee, geen een
De vakbonden	1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
De milieu-beweging	2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
De vrouwenbeweging	3	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
De groepen tegen kernenergie	4	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
De kraakbeweging	5	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
De Bhagwan beweging	6	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

57

28. Nu volgen enkele vragen over inkomensmatiging, arbeidstijdverkorting en werkloosheidsbestrijding. Denkt U dat inkomensmatiging kan helpen om de werkloosheid te bestrijden?

<input type="checkbox"/>	1	Ja
<input type="checkbox"/>	2	Hangt er van af
<input type="checkbox"/>	3	Neen
<input type="checkbox"/>	4	Weet niet
<input type="checkbox"/>	5	Geen antwoord

60

Eng.: Toon KAART 4.

29. Zou U, ter bestrijding van de werkloosheid, bereid zijn 2% op Uw inkomen te matigen, of zou U daartoe alleen onder bepaalde voorwaarden bereid zijn, of zou U niet bereid zijn om 2% te matigen?

<input type="checkbox"/>	1	Ja, ik ben daartoe bereid, ook als de meeste mensen niet zouden matigen
<input type="checkbox"/>	2	Ja, alleen onder bepaalde voorwaarden
<input type="checkbox"/>	3	Neen, ik ben daartoe niet bereid
<input type="checkbox"/>	4	Weet niet
<input type="checkbox"/>	5	Geen antwoord

63

30. Zou U tot een inkomensmatiging van 2% bereid zijn als de andere mensen daar ook toe bereid zijn?

<input type="checkbox"/>	1	Ja
<input type="checkbox"/>	2	Neen
<input type="checkbox"/>	3	Weet niet
<input type="checkbox"/>	4	Geen antwoord

64

31a. Ik ga U nu een aantal situaties voorlezen. Ik zou graag van U weten of U in die situaties wel of niet bereid bent 2% op Uw inkomen te matigen.
Eng.: LEES OP:
Als de overheid iedereen, ook de vrije beroepen verplicht te matigen?

<input type="checkbox"/>	1	Wel bereid
<input type="checkbox"/>	2	Niet bereid
<input type="checkbox"/>	3	Weet niet
<input type="checkbox"/>	4	Geen antwoord

65

31b. Als de hogere inkomens een hoger percentage matigen dan de lagere inkomens?

<input type="checkbox"/>	1	Wel bereid
<input type="checkbox"/>	2	Niet bereid
<input type="checkbox"/>	3	Weet niet
<input type="checkbox"/>	4	Geen antwoord

66

31c. Als er op overheidsuitgaven en sociale uitkeringen bezuinigd wordt?

<input type="checkbox"/>	1	Wel bereid
<input type="checkbox"/>	2	Niet bereid
<input type="checkbox"/>	3	Weet niet
<input type="checkbox"/>	4	Geen antwoord

67

31d. Als daar arbeidstijdverkorting tegenover staat?

<input type="checkbox"/>	1	Wel bereid
<input type="checkbox"/>	2	Niet bereid
<input type="checkbox"/>	3	Weet niet
<input type="checkbox"/>	4	Geen antwoord

68

32.

Denkt U dat andere mensen zich in hun inkomenszaken zullen matigen, zonder dat de overheid hen daartoe verplicht?

<input type="checkbox"/>	1	Ja	6 9
<input type="checkbox"/>	2	Neen	
<input type="checkbox"/>	3	Weet niet	
<input type="checkbox"/>	4	Geen antwoord	

33.

Zou U instemmen met een door de overheid gevoerde inkomenspolitiek waarbij iedereen verplicht wordt 2% te matigen?

<input type="checkbox"/>	1	Ja	7 3
<input type="checkbox"/>	2	Neen	
<input type="checkbox"/>	3	Weet niet	
<input type="checkbox"/>	4	Geen antwoord	

Eng.: Toon KAART 5.

34.

We hebben het nog steeds over een inkomensmatiging van 2%. Op deze kaart staat een aantal verschillende mogelijkheden. Welke van die mogelijkheden sluit het dichtst aan bij Uw voorkeur? En welke daarna? En welke daarna? En welke het minst? Noemt U maar steeds de letter die ervoor staat.

Grootste voorkeur voor	2e in voorkeur	3e in voorkeur	Minste voorkeur voor
------------------------	----------------	----------------	----------------------

A	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	8 0
B	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
C	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
D	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

35.

Denkt U dat de mensen nu meer bereid zijn hun inkomen te matigen dan ongeveer 3 jaar geleden, of denkt U dat ze daartoe evenveel bereid of minder bereid zijn?

<input type="checkbox"/>	1	Meer bereid	8 1
<input type="checkbox"/>	2	Evenveel bereid	
<input type="checkbox"/>	3	Minder bereid	
<input type="checkbox"/>	4	Weet niet	
<input type="checkbox"/>	5	Geen antwoord	

36.

Denkt U dat arbeidstijdverkorting kan helpen om de werkloosheid te bestrijden?

<input type="checkbox"/>	1	Ja	8
<input type="checkbox"/>	2	Hangt er van af	
<input type="checkbox"/>	3	Neen	
<input type="checkbox"/>	4	Weet niet	
<input type="checkbox"/>	5	Geen antwoord	

37.

Bent U bereid 2 uur per week korter te gaan werken, wanneer dat betekent dat U 5% minder zal gaan verdienen?

<input type="checkbox"/>	1	Ja, wel bereid	8
<input type="checkbox"/>	2	Neen, niet bereid	
<input type="checkbox"/>	3	Weet niet	
<input type="checkbox"/>	4	Geen antwoord	

Eng.: Toon KAART 6.

38.

Als U voor de keus stond, waar zou U het meest voor voelen? Het gaat bij arbeidstijdverkorting om 2 uur per week korter werken en inkomensmatiging betekent 5% minder verdienen. Noemt U maar de letter voor het antwoord van Uw keuze!

<input type="checkbox"/>	1	A - <u>GEEN</u> arbeidstijdverkorting en <u>GEEN</u> inkomensmatiging	8
<input type="checkbox"/>	2	B - <u>WEL</u> arbeidstijdverkorting maar <u>GEEN</u> inkomensmatiging	
<input type="checkbox"/>	3	C - <u>GEEN</u> arbeidstijdverkorting maar <u>WEL</u> inkomensmatiging	
<input type="checkbox"/>	4	D - <u>WEL</u> arbeidstijdverkorting en <u>WEL</u> inkomensmatiging	
<input type="checkbox"/>	5	Weet niet	
<input type="checkbox"/>	6	Geen antwoord	

39.

Zou er naar Uw mening ook de komende jaren door de meeste mensen verder gematigd moeten worden ten behoeve van arbeidstijdverkorting?

<input type="checkbox"/>	1	Ja	8
<input type="checkbox"/>	2	Neen	
<input type="checkbox"/>	3	Weet niet	
<input type="checkbox"/>	4	Geen antwoord	

60. Hoeveel uren werkt U per week?

<input type="checkbox"/>	1	Minder dan 10 uur	194
<input type="checkbox"/>	2	Tussen 10 en 18 uur	
<input type="checkbox"/>	3	Tussen 19 en 20 uur	
<input type="checkbox"/>	4	Tussen 21 en 24 uur	
<input type="checkbox"/>	5	Tussen 25 en 30 uur	
<input type="checkbox"/>	6	31 uur of meer	

61. Sommige mensen zouden minder willen werken als zij de kans kregen, anderen juist meer, terwijl er uiteraard ook mensen zijn die precies zoveel uren werken als zij wensen. Zou U aan kunnen geven of U meer, evenveel of minder uren per week zou willen werken?

<input type="checkbox"/>	1	Meer uren werken	195
<input type="checkbox"/>	2	Evenveel uren werken → vraag 63	
<input type="checkbox"/>	3	Minder uren werken	

62. Hoeveel uren zou U per week meer of minder willen werken?

<input type="checkbox"/>	1	1 - 3 uren	196
<input type="checkbox"/>	2	4 - 6 uren	
<input type="checkbox"/>	3	7 - 9 uren	
<input type="checkbox"/>	4	10 - 12 uren	
<input type="checkbox"/>	5	13 - 15 uren	
<input type="checkbox"/>	6	16 - 18 uren	
<input type="checkbox"/>	7	19 - 21 uren	
<input type="checkbox"/>	8	22 uur of meer	

Enq.: Toon KAART 13.
63.

Wat is de hoogste opleiding die U hebt genoten of die U thans nog volgt?

<input type="checkbox"/>	1	LA - Lager onderwijs	197
<input type="checkbox"/>	2	LB - Lager beroepsonderwijs	
<input type="checkbox"/>	3	MA - Middelbaar algemeen voortgezet onderwijs	
<input type="checkbox"/>	4	MB - Middelbaar beroepsonderwijs	
<input type="checkbox"/>	5	HA - Hoger algemeen en voorbereidend wetenschappelijk onderwijs	
<input type="checkbox"/>	6	HB - Hoger beroepsonderwijs en wetenschappelijk onderwijs - kandidaats	
<input type="checkbox"/>	7	HW - Wetenschappelijk onderwijs	

64.

Hebt U deze opleiding afgemaakt, niet afgemaakt of bent U er nog mee bezig?

<input type="checkbox"/>	1	Afgemaakt (met diploma)	198
<input type="checkbox"/>	2	Niet afgemaakt	
<input type="checkbox"/>	3	Is er nog mee bezig	

Enq.: Toon KAART 14.
65.

Er wordt wel eens gesproken over het bestaan van verschillende sociale klassen en groepen. Als U zichzelf tot een bepaalde sociale klasse zou moeten rekenen, welke zou dat dan zijn?

<input type="checkbox"/>	1	Hogere klasse	199
<input type="checkbox"/>	2	Hogere middenklasse	
<input type="checkbox"/>	3	Gewone middenklasse	
<input type="checkbox"/>	4	Hogere arbeidersklasse	
<input type="checkbox"/>	5	Gewone arbeidersklasse	
<input type="checkbox"/>	6	Weet niet	
<input type="checkbox"/>	7	Geen antwoord	

K A A R T 4

- Ja, ik ben daartoe bereid, ook als de meeste mensen niet zouden matigen
 - Ja, alleen onder bepaalde voorwaarden
 - Neen, ik ben daartoe niet bereid
-

K A A R T 5

- A Dat de meeste mensen en ook mensen zoals wij NIET MATIGEN
 - B Dat de meeste mensen en ook mensen zoals wij 2% MATIGEN
 - C Dat de meeste mensen niet matigen, maar de mensen zoals wij WEL
 - D Dat de meeste mensen 2% matigen, maar de mensen zoals wij NIET
-

K A A R T 6

- A GEEN arbeidstijdverkorting en GEEN inkomensmatiging
- B WEL arbeidstijdverkorting maar GEEN inkomensmatiging
- C GEEN arbeidstijdverkorting maar WEL inkomensmatiging
- D WEL arbeidstijdverkorting en WEL inkomensmatiging

K A A R T 12

OEFENT BEROEP UIT:

1. In overheidsdienst
2. Elders in loondienst
3. Zelfstandig werkzaam
4. Anderszins werkzaam

HEEFT BEROEP UITGEOEFEND, MAAR DOET DAT NU NIET (MEER) DOOR:

5. Blijvende invaliditeit of arbeidsongeschiktheid
6. Werkloosheid
7. Gepensioneerd zijn
8. Studie of omscholing
9. Huisvrouw

HEEFT NOOIT BEROEP UITGEOEFEND:

10. Blijvende invaliditeit of arbeidsongeschiktheid
11. Studeert nog
12. Werkloos, werkzoekend
13. Huisvrouw
14. Anders, nl.:

LITERATUUR

- T. Akkermans en P.W.M. Nobelen (red.), *Corporatisme en verzorgingsstaat*, Stenfert Kroese, Leiden, 1983.
- W. Albeda, *Arbeidsverhoudingen en inflatie, Beleid en maatschappij*, 1977, nr. 4.
- W. Albeda, *Dilemma's in de Nederlandse loonpolitiek*, Economisch statistische berichten, 8 september 1982.
- W. Albeda, *Sociaal-corporatisme*, Economisch statistische berichten, 6 juli 1983.
- W. Albeda en W.J. Dercksen, *Arbeidsverhoudingen in Nederland*, Samson, Alphen aan den Rijn, 1985 (1975).
- W. Albeda en M.D. ten Hove, *Neocorporatisme. Evolutie van een gedachte, verandering van een patroon*, Kok, Kampen, 1986.
- W. Albeda en P.J. Vos, *De overlegstructuur in de economische orde*, in Vereniging voor de Staathuishoudkunde, 1977.
- Arbeidsvoorwaarden en decentralisatie, Beleid en maatschappij*, 1982, nr. 3/4 (themanummer).
- R. Axelrod, *The evolution of cooperation*, Basic Books, New York, 1984.
- M. Bacharach, *Economics and the theory of games*, Macmillan, London, 1976.
- B. Barry en R. Hardin (red.), *Rational man and irrational society?*, Sage, London, 1982.
- A.F. Bentley, *The process of government. A study of social pressures*, Principia Press, Evanston Ill., 1955 (1908).
- S. Berger (red.), *Organizing interests in Western Europe. Pluralism, corporatism and the transformation of politics*, Cambridge University Press, Cambridge, 1981.
- J.W. de Beus, *De onafwendbaarheid van een geleide loonpolitiek (I) en (II)*, Economisch statistische berichten, 8 en 15 februari 1978.
- J.W. de Beus en H. van den Doel, *Interest groups in Dutch domestic politics*, in R.T. Griffiths (red.).
- J.W. de Beus en F. Vuijsje (red.), *Politieke economie*, Het Spectrum, Utrecht, 1987.
- K.H. Biedenkopf, *Der Staat und die gesellschaftlichen Gruppen*, in W. Dettling (red.).
- E. Boettcher, P. Herder-Dorneich en K.-E. Schenk (red.), *Neue*

- Politische Oekonomie als Ordnungstheorie, Mohr, Tübingen, 1980.
- W. Bos, Een effectieve loonpolitiek: tussen droom en daad, Maandschrift economie, 1986, nr. 5.
- K.E. Boulding, Conflict and defense. A general theory. Harper, New York, 1962.
- E.R. Brubaker, Collusive prices as rival, nonexcludable goods, Public finance, 1979, nr. 1.
- J.M. Buchanan, An economic theory of clubs, Economica, 1965, nr. 125.
- J.M. Buchanan, R.D. Tollison en G. Tullock, Toward a theory of the rent-seeking society, Texas A&M University Press, College Station, 1980.
- J. Chamberlin, Provision of collective goods as a function of group size, The American political science review, 1974, nr. 2.
- J. Chamberlin, A diagrammatic exposition of the logic of collective action, Public choice, 1976, nr. 14.
- J. Chamberlin, A collective goods model of pluralist political systems, Public choice, 1978, nr. 4.
- D. Collard, Altruism and economy. A study in non-selfish economics, Martin Robertson, Oxford, 1978.
- R. Cornes & T. Sandler, The theory of externalities, public goods, and club goods, Cambridge University Press, Cambridge, 1986.
- A. Cournot, Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses, Marcel Rivière, Paris, 1938 (1838).
- S.W. Couwenberg, Publiekrecht en economische orde, Economisch statistische berichten, 6 augustus 1980.
- R.A. Dahl en C.L. Lindblom, Politics, economics and welfare, University of Chicago Press, London, 1976 (1953).
- H. Daudt, De politieke toekomst van de verzorgingsstaat, Beleid en maatschappij, 1976, nr. 7.
- W. Dercksen, P. Fortuyn en T. Jaspers, Vijfendertig jaar SER-adviezen, Dl. I, Kluwer, Deventer, 1982.
- W. Dettling (red.), Macht der Verbände - Ohnmacht der Demokratie? Günter Olzog, München, 1976.
- J. van den Doel, C. de Galan en J. Tinbergen, Pleidooi voor een geleide loonpolitiek (I) en (II), Economisch statistische berichten, 17 maart en 1 september 1976.
- J. van den Doel, Democratie en welvaartstheorie, Samson, Alphen aan den Rijn, 1978 (1975).
- J. van den Doel, Democracy and welfare economics, Cambridge University Press, Cambridge, 1979.
- J. van den Doel, De werkloosheid als coördinatieprobleem, Beleid en maatschappij, 1979, nr. 9.
- J. van den Doel, Het biefstuksocialisme en de economie, Het Spectrum, Utrecht, 1979 (1978).

- J. van den Doel, De economie van de onbetaalde rekening, Het Spectrum, Utrecht, 1980.
- J. van den Doel en T. Grondsmas, De economische theorie van de democratie, in J.J.A. Thomassen (red.).
- J.A.A. van Doorn, Corporatisme en technocratie - Een verwaarloosde polariteit in de Nederlandse politiek, Beleid en maatschappij, 1981, nr. 5.
- W. Driehuis, Enige aspecten van loonontwikkeling en loonbeleid in de jaren zeventig, Economisch statistische berichten, 20 februari 1980.
- W. van Drimmelen en N. van Hulst, Loonvorming en loonpolitiek in Nederland, Wolters Noordhoff, Groningen, 1981.
- Economische orde en beleid. Twintig jaren sociaal-economisch beleid (bundel J.W. de Pous), Kluwer/SER, Den Haag, 1985.
- P.J. Eijgelshoven en L.J. van Gemerden (red.), Inkomensverdeling en openbare financiën. Opstellen voor Jan Pen, Het Spectrum, Utrecht, 1981.
- G.J. van 't Eind en C.A. de Kam, Heroverweging van bezuinigingen op publieke uitgaven, Economisch statistische berichten, 24 maart 1982.
- J. Elster, Ulysses and the Sirens, Cambridge University Press, Cambridge, 1979.
- J. Elster (red.), The multiple self, Cambridge University Press, Cambridge, 1985.
- Erkenntnis, 1977, nr. 1: Social ethics, en nr. 2: Discussions on social ethics.
- J.P.M. Fase, Vijfendertig jaar loonbeleid in Nederland; terugblik en perspectief, Samson, Alphen aan den Rijn, 1980.
- B.S. Frey, Modern political economy, Martin Robertson, Oxford, 1978.
- B.S. Frey, Democratic economic policy. A theoretical introduction, Martin Robertson, Oxford, 1983.
- N. Frohlich en J. Oppenheimer, I get by with a little help from my friends, World politics, 1970, Oct.
- N. Frohlich, J. Oppenheimer en O. Young, Political leadership and collective goods, Princeton University Press, Princeton, 1971.
- N. Frohlich, T. Hunt, J. Oppenheimer en R. Harrison Wagner, Individual contributions for collective goods. Alternative models, Journal of conflict resolution, 1975, nr. 2.
- C. de Galan, Economie van de arbeid, Samson, Alphen aan den Rijn, 1981.
- J.K. Galbraith, American capitalism. The concept of countervailing power, Houghton Mifflin, Boston, 1956 (1952).
- L. van der Geest, Neo-corporatisme, Economisch statistische berichten, 20 augustus 1980.
- J. Geluck, Overlegeconomie, Standaard, Antwerpen, 1968.
- D.K. Goldin, Equal access vs selective access: a critique of

- public goods theory, Public choice, 1977, nr. 30.
- J.H. Goldthorpe (red.), Order and conflict in contemporary capitalism, Clarendon Press, Oxford, 1984.
- F.I. Greenstein en N.W. Polsby (red.), Nongovernmental politics, Addison-Wesley, Reading Mass., 1975.
- R.T. Griffiths (red.), The economy and politics of the Netherlands since 1945, Martinus Nijhoff, Den Haag, 1980.
- B. Grofman, The Prisoner's Dilemma Game and the problem of rational choice: Paradox reconsidered, Frontiers of economics, University Publications, Blacksburg, 1975, blz. 101-119.
- H. de Groot en E. Pommer, Individuele voorkeuren voor collectieve voorzieningen, Beleid en maatschappij, 1986, nr. 4.
- H. de Groot en E.J. Pommer, Burgers over bezuinigingen en eigen bijdragen, Economisch statistische berichten, 24 juni 1987.
- M. Groser, Konzertierte Aktion zwischen Korporatismus und Pluralismus, in E. Boettcher, P. Herder-Dorneich en K.-E. Schenk (red.).
- R.A. Hanson, Toward an understanding of politics through public goods theory: a review essay, in W. Loehr en T. Sandler (red.).
- R. Hardin, Collective action as an agreeable n-Prisoner's dilemma, Behavioral science, 1971, nr. 5.
- R. Hardin, Collective action, Johns Hopkins University Press, London, 1982.
- R. Harrison (red.), Rational action. Studies in philosophy and social science, Cambridge University Press, Cambridge, 1979.
- J.C. Harsanyi, Essays on ethics, social behavior, and scientific explanation, Reidel, Dordrecht, 1976.
- J.C. Harsanyi, Rational behavior and bargaining equilibrium in games and social situations, Cambridge University Press, Cambridge, 1977.
- F. Hartog, Loonvorming als gevangenenspel, De naamloze vennootschap, 1980, nr. 9.
- F. Hartog, Openbare financiën en overlegdemocratie, in P.J. Eijgelshoven en L.J. van Gemerden (red.).
- F. Hartog, Toegepaste welvaartstheorie, Stenfert Kroese, Leiden, 1981 (1963).
- F.A. Hayek, New studies in philosophy, politics, economics and the history of ideas, Routledge & Kegan Paul, London, 1978.
- F.A. Hayek, Law, legislation and liberty, Vol. 1-3, Routledge & Kegan Paul, London, 1973-79.
- P. Hennipman, Economisch motief en economisch principe, Noord-Hollandsche Uitgeversmaatschappij, Amsterdam, 1945.
- P. Hennipman, Welvaartstheorie en economische politiek (red. J. van den Doel en A. Heertje), Samson, Alphen aan den Rijn, 1977.
- P. Herder-Dorneich en M. Groser, Oekonomische Theorie des politischen Wettbewerbs, Vandenhoeck & Ruprecht, Göttingen,

1977.

- A.O. Hirschman, Against parimony: three easy ways of complicating some categories of economic discourse, *The American economic review*, 1984, nr. 2.
- M.J. Huiskamp, De cao-structuur in de Nederlandse industrie (I), (II) en (III), *Economisch statistische berichten*, 9, 16 en 23 februari 1983.
- N. van Hulst, De effectiviteit van geleide loonpolitiek in theorie en praktijk, Wolters-Noordhoff, Groningen, 1984.
- L. Johansen, The bargaining society and the inefficiency of bargaining, *Kyklos*, 1979, nr. 3.
- P.K. Keizer, Inflatie als politiek-economisch verschijnsel. Een theoretisch en empirisch onderzoek naar de invloed van ideologie en militantie op inflatie, Stenfert Kroese, Leiden, 1982.
- P.K. Keizer en J. Soeters (red.), *Economie, sociologie en psychologie: visies op integratie*, Van Gorcum, Assen, 1987.
- H. Keman, J. Woldendorp en D. Braun (red.), *Het neo-korporatisme als nieuwe politieke strategie. Krisisbeheersing met beleid en (door) overleg?*, CT Press, Amsterdam, 1985.
- A.J.F. Köbben, *De zaakwaarnemer, Inaugurele rede Rotterdam*, Van Loghum Slaterus, Deventer, 1983.
- S. Körner (red.), *Practical reason*, Yale University Press, New Haven, 1974.
- M. Kraft en P. Weise, Das Spiel um Stabilität. Konjunktur und Prisoner's Dilemma, *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*, 1979, nr. 5.
- B. Külp, Theoretische Grundlagen der Konzertierten Aktion, in E. Boettcher, P. Herder-Dorneich en K.-E. Schenk (red.).
- P. Lange, Unions, workers and wage regulation: the rational bases of consent, in J.H. Goldthorpe (red.).
- G. Lehmbruch en P.C. Schmitter (red.), *Patterns of corporatist policy making*, Sage, London, 1982.
- H. Leibenstein, The Prisoners' Dilemma in the invisible hand: an analysis of intrafirm productivity, *The American economic review*, 1982, nr. 2.
- A. Lijphart, *Democracy in plural societies. A comparative exploration*, Yale University Press, New Haven, 1977.
- G. Lock, The divided self: rationality and irrationality in political theory, *Acta Politica*, 1988, nr. 2.
- W. Loehr en T. Sandler, *Public goods and public policy*, Sage, London, 1978.
- Loonbeleid en loondifferentiatie, *Economisch statistische berichten*, 20 februari 1980 (themanummer).
- R.D. Luce en H. Raiffa, *Games and decisions. Introduction and critical survey*, Wiley, New York, 1957.
- S. Maital en Y. Benjamini, Inflation as prisoner's dilemma, *Journal of post Keynesian economics*, 1980, nr. 4.

- H. Margolis, *Selfishness, altruism and rationality. A theory of social choice*, Cambridge University Press, Cambridge, 1982.
- G. Marwell en R. Ames, *Economists free ride, does anyone else?*, *Journal of public economics*, 1981, nr. 3.
- T.S. McCaleb en R.E. Wagner, *The experimental search for free riders: some reflections and observations*, *Public choice*, 1985, nr. 3.
- M. McGuire, *Group size, group homogeneity, and the aggregate provision of a pure public good under Cournot behavior*, *Public choice*, 1974, nr. 8.
- Miljoenennota 1980, Tweede Kamer der Staten Generaal, Den Haag, 1979.
- Ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid, *Dienst Collectieve Arbeidsvoorwaarden, Loon- en arbeidsvoorwaardenvorming 1945-1984*, Den Haag, 1984.
- T.M. Moe, *The organization of interests. Incentives and the internal dynamics of political interest groups*, The University of Chicago Press, Chicago, 1980.
- P. Murrell, *An examination of the factors affecting the formation of interest groups in OECD countries*, *Public choice*, 1984, nr. 2.
- R.A. Musgrave en P.B. Musgrave, *Public finance in theory and practice*, McGraw-Hill, London, 1980 (1973).
- G. Myrdal, *Beyond the welfare state. Economic planning in the welfare states and its international implications*, Yale University Press, New Haven, 1960.
- Y.K. Ng, *Welfare economics. Introduction and development of basic concepts*, Macmillan, London, 1979.
- P. Oliver en G. Marwell, *The paradox of group size in collective action: a theory of the critical mass II*, *American sociological review*, 1988, nr. 1.
- M. Olson, *The logic of collective action. Public goods and the theory of groups*, Harvard University Press, Cambridge Mass., 1971 (1965).
- M. Olson, *The rise and decline of nations. Economic growth, stagflation and social rigidities*, Yale University Press, New Haven, 1982.
- M. Olson, *Pressiegroepen en economische groei*, Stichting Rotterdamse Monetair Studies, Rotterdam, 1984.
- M. Olson en R. Zeckhauser, *An economic theory of alliances*, *The review of economics and statistics*, 1966, nr. 3.
- K.D. Opp, *The emergence and effects of social norms. A confrontation of some hypotheses of sociology and economics*, *Kyklos*, 1979, nr. 4.
- J. Pen, *De loonvorming in de moderne volkshuishouding. Theorie der collectieve loononderhandelingen*, Stenfert Kroese, Leiden, 1950.
- J. Pen, *Harmonie en conflict*, De Bezige Bij, Amsterdam, 1962.

- A. Peper (red.), *De Nederlandse arbeidsverhoudingen; continuïteit en verandering*, Rotterdamse Universitaire Pers, Rotterdam, 1973.
- J.J. Pincus, Pressure groups and the pattern of tariffs, *Journal of political economy*, 1975, nr. 4.
- A. Rapoport (red.), *Game theory as a theory of conflict resolution*, Reidel, Dordrecht, 1974.
- A. Rapoport en M. Chammah, *Prisoner's Dilemma. A study in conflict and cooperation*, University of Michigan Press, Ann Arbor, 1965.
- A. Rapoport en M. Guyer, A taxonomy of 2x2 games, *General systems*, 1966, nr. 11.
- D. Reisman, *Galbraith and market capitalism*, Macmillan, London, 1981.
- W.H.J. Reynaerts en A.G. Nagelkerke, *Arbeidsverhoudingen in theorie en praktijk*, deel I, Stenfert Kroese, Leiden, 1986 (1982).
- W.H.J. Reynaerts (red.), *Arbeidsverhoudingen in theorie en praktijk*, deel II, Stenfert Kroese, Leiden, 1987 (1982).
- J.J. Richardson en A.G. Jordan, *Governing under pressure. The policy process in a post-parliamentary democracy*, Martin Robertson, Oxford, 1979.
- J. Richelson, A note on collective goods and the theory of political entrepreneurship, *Public choice*, 1973, nr. 16.
- W.H. Riker en P.C. Ordeshook, *An introduction to positive political theory*, Prentice Hall, Englewood Cliffs, 1973.
- B.M. Russett (red.), *Economic theories of international politics*, Markham, Chicago, 1968.
- L.M. Salamon en J.J. Siegfried, Economic power and political influence: the impact of industry structure on public policy, *The American political science review*, 1977, nr. 3.
- R.H. Salisbury, Interest groups, in F.I. Greenstein en N.W. Polsby (red.).
- P.A. Samuelson, The pure theory of public expenditures, *Review of economics and statistics*, 1954, nr. 4.
- P.A. Samuelson, Diagrammatic exposition of a theory of public expenditures, *Review of economics and statistics*, 1955, nr. 4.
- T.C. Schelling, *The strategy of conflict*, Harvard University Press, Cambridge Mass. 1960.
- T.C. Schelling, *Micromotives and macrobehavior*, W.W. Norton, New York, 1978.
- T.C. Schelling, Self-command in practice, in policy, and in a theory of rational choice, *The American economic review*, 1984, nr. 2.
- P.C. Schmitter, Still the century of corporatism?, *The review of politics*, 1974, nr. 1.
- P.C. Schmitter en G. Lehmbruch (red.), *Trends toward corporatism*

- intermediation, Sage, London, 1979.
- A. Schotter, The economic theory of social institutions, Cambridge University Press, Cambridge, 1981.
- A.K. Sen, On economic inequality, Clarendon Press, Oxford, 1973.
- A. K. Sen, Behaviour and the concept of preference, *Economica*, 1973, nr. 159.
- A.K. Sen, Rational fools: A critique of the behavioral foundations of economic theory, *Philosophy and public affairs*, 1977, nr. 4.
- A.K. Sen, Choice, welfare and measurement, Basil Blackwell, Oxford, 1982.
- A.K. Sen, Choice, orderings and morality, in S. Körner (red.).
- A.K. Sen, Informational analysis of moral principles, in R. Harrison (red.).
- SER, Advies wetgeving inkomensvorming, nr. 83/01, Den Haag, 1983.
- M.E. Sharpe, John Kenneth Galbraith and the lower economics, Macmillan, London, 1973.
- S. Smale, The Prisoner's Dilemma and dynamical systems associated to non-cooperative games, *Econometrica*, 1980, nr. 7.
- I. Steedman en U. Krause, Goethe's Faust, Arrow's Possibility Theorem and the individual decision-taker, in J. Elster (red.).
- G.J. Stigler, The theory of economic regulation, *Bell journal of economics*, 1971, Spring.
- W. Streeck en P.C. Schmitter (red.), Private interest government. Beyond market and state, Sage, London, 1985.
- A. Szirmai, Matigingsbereidheid en het dilemma der gevangenen, *Economisch statistische berichten*, 23 september 1981.
- A. Szirmai, Matigingsbereidheid en nivelleringsgeneigdheid, Onderzoekmemorandum nr. 119 van het Instituut voor Economisch Onderzoek, Faculteit der Economische Wetenschappen, Rijksuniversiteit Groningen, Groningen, 1982.
- A. Szirmai, Inequality observed. A study of attitudes towards income inequality, Proefschrift Groningen, 1986.
- M. Taylor, Anarchy and cooperation, John Wiley, New York, 1976.
- M. Taylor, The possibility of cooperation, Cambridge University Press, New York, 1987.
- C.P. Terlouw, Het korporatisme in de wereld. De achtergronden van de korporatistische loonpolitiek in 14 rijke landen, Erasmus Universiteit Rotterdam, Rapportenreeks Sociale Wetenschappen nr. 3, Rotterdam, 1986.
- J.J.A. Thomassen, Politieke representatie, in J.J.A. Thomassen (red.).
- J.J.A. Thomassen (red.), Democratie, Samson, Alphen aan den Rijn, 1981.
- D.B. Truman, The governmental process. Political interests and public opinion, A. Knopf, New York, 1958 (1951).
- G. Tullock, Adam Smith and the Prisoners' Dilemma, *The quarterly*

- journal of economics, 1985, Supplement.
- Tweede Kamer, Inkomensbeleid 1986, Den Haag, vergaderjaar 1985-86, 19208, nrs. 1-2.
- E. Ullmann-Margalit, The emergence of norms, Oxford University Press, Oxford, 1977.
- R.J. van der Veen, Meta-rankings and collective optimality, Social science information, 1981, nr. 2.
- R.J. van der Veen en P.E. Visser, Matiging en het prisoners' dilemma, Beleid en maatschappij, 1982, nr. 11.
- Vereniging voor de Staathuishoudkunde, Preadviezen van de Vereniging voor de Staathuishoudkunde 1977, Economische orde, Stenfert Kroese, Leiden, 1977.
- Vereniging voor de Staathuishoudkunde, Verslag van de algemene vergadering, Stenfert Kroese, Leiden, 1978.
- H.J.G. Verhallen, R. Fernhout en P.E. Visser (red.), Corporatisme in Nederland. Belangengroepen en democratie, Samson, Alphen aan den Rijn, 1980.
- A.J. Vermaat, Frictie of koppeling. Besluitvormingsproblemen in een gemengde economie, Economisch statistische berichten, 15 oktober 1980.
- A.J. Vermaat, Naar een nieuw systeem van geconditioneerde loonvorming in Nederland, Economisch statistische berichten, 19 mei 1982.
- P.E. Visser, De collectieve welvaartsfunctie en de overlegeconomie, Economisch statistische berichten, 14 juni 1978.
- P.E. Visser, Collectieve doelstelling en individueel gedrag: de energiebesparing, Maandschrift economie, 1980, nr. 5.
- P.E. Visser, De overheid en de neo-corporatieve besluitvorming, in H.J.G. Verhallen, R. Fernhout en P.E. Visser (red.).
- P.E. Visser en H. Pellikaan, Overlegeconomie en speltheorie, Beleid en maatschappij, 1985, nr. 3.
- P.E. Visser en J.G. Telling, De bereidheid tot inkomensmatiging en arbeidstijdverkorting in Nederland, Economisch Seminarium, Universiteit van Amsterdam, Amsterdam, 1986.
- W. van Voorden (red.), Arbeidsverhoudingen uit model, Samson, Alphen aan den Rijn, 1981.
- R.E. Wagner, Pressure groups and political entrepreneurs: a review article, Papers on non-market decision making, 1966, nr. 1.
- P.H. van Westendorp, Marktonderzoekbureaus en universiteit, Beleid en maatschappij, 1982, nr. 5.
- J.P. Windmuller, C. de Galan en A.F. van Zweeden, Arbeidsverhoudingen in Nederland, Het Spectrum, Utrecht, 1983 (1970).
- U. Witt, Evolution and stability of cooperation without enforceable contracts, Kyklos, 1986, nr. 2.
- D.J. Wolfson, Economische politiek en inkomensbeleid, Economisch statistische berichten, 19 mei 1982.
- E. Zimmermann, Neokorporatieve Politikformen in den Niederlanden.

Industriepolitik, kollektive Arbeitsbeziehungen und hegemoniale Strukturen seit 1918, Campus Verlag, Frankfurt, 1986.

PERSONENREGISTER

- Akkermans, T. 2
- Albeda, W. 1,2,3,21,80,135
- Ames, R. 99
- Axelrod, R. 71,73
- Baier, K. 75
- Barry, B. 53,58
- Benjamini, Y. 57
- Bentley, A.F. 11
- Beus, J.W. de 42,61,101,103
- Boettcher, E. 10
- Braun, D. 2
- Brubaker, E.R. 46,48
- Buchanan, J.M. 3,45
- Chamberlin, J. 27,28,32-42
- Chammah, M. 71,73
- Collard, D. 75
- Cournot, A. 19,26-28,34-36,38,
39,43,50,132
- Dahl, R.A. 7
- Doel, J. van den 1,3,4,7,
57-64,66,76,80,84,101,
103,106,126,127,138
- Dresher, M. 53
- Driehuis, W. 102
- Edgeworth, F. 16
- Eijgelshoven, P.J. 1
- Eind, G.J. van 't 102
- Elster, J. 74,75,78
- Fernhout, R. 2,8
- Flood, M. 53
- Frey, B.S. 7
- Frohlich, N. 25,44
- Galan, C. de 4,57,58
- Galbraith, J.K. 12
- Geluck, J. 1
- Gemerden, L.J. van 1
- Goethe, J.W. von 74
- Goldthorpe, J.H. 73
- Greenstein, F.I. 9
- Griffiths, R.T. 101
- Grofman, B. 54
- Guyer, M. 64
- Hardin, R. 43,53,57,63,73
- Harrison, R. 75
- Harrison Wagner, R. 44
- Harsanyi, J.C. 51,75
- Hartog, F. 1,16,64,66
- Hayek, F.A. 1,13
- Herder-Dorneich, P. 10
- Hirschman, A.O. 75
- Hove, M.D. ten 2
- Hunt, T. 44
- Johansen, L. 1
- Jordan, A.G. 9
- Kam, C.A. de 102
- Keizer, P.K. 41
- Keman, H. 2
- Köbben, A.J.F. 26
- Körner, S. 75
- Kraft, M. 57
- Krause, U. 74
- Külp, B. 10
- Lange, P. 73
- Lehmbruch, G. 13
- Leibenstein, H. 57
- Lindblom, C.L. 7
- Luce, R.D. 53,57
- Maital, S. 57
- Margolis, H. 75
- Marwell, G. 99
- McGuire, M. 27,32,33,34,36
- Moe, T.M. 100
- Monnet, J. 1
- Murrell, P. 14

- Musgrave, P.B. 20
 Musgrave, R.A. 20
 Myrdal, G. 12
 Nobelen, P.W.M. 2
 Olson, M. 2-4, 9, 12, 13, 19-27, 29, 32, 34-36, 38, 42-44, 47-50, 51, 57, 97, 98, 100, 131, 132, 134, 135
 Oppenheimer, J. 25, 44
 Pareto, V. 16, 17, 58, 84
 Pellikaan, H. 61, 81, 105, 124
 Pen, J. 1
 Pincus, J.J. 3
 Polsby, N.W. 9
 Pous, J.W. de 3
 Raiffa, H. 53, 57
 Rapoport, A. 53, 64, 71, 73
 Reisman, D. 12
 Richardson, J.J. 9
 Richelson, J. 25
 Russet, B.M. 27
 Salamon, L.M. 98
 Salisbury, R.H. 9
 Samuelson, P.A. 45
 Schelling, T.C. 75
 Schenk, K.-E. 10
 Schmitter, P.C. 2, 13
 Sen, A.K. 75, 76, 78, 79, 81, 129, 133
 Sharpe, M.E. 12
 Siegfried, J.J. 98
 Smale, S. 64
 Steedman, I. 74
 Stigler, G.J. 3
 Streeck, W. 13
 Szirmai, A. 104, 114, 126, 127
 Taylor, M. 72, 73
 Telling, J.G. 124
 Terlouw, C.P. 2
 Tinbergen, J. 4, 57, 58
 Thomassen, J.J.A. 97
 Tollison, R.D. 3
 Truman, D.B. 11
 Tucker, A.W. 53, 61
 Tullock, G. 3
 Ullmann-Margalit, E. 58
 Veen, R.J. van der 61, 65, 81, 104, 126, 127
 Verhallen, H.J.G. 2, 8
 Visser, P.E. 1, 2, 8, 24, 61, 65, 81, 104, 105, 124, 126, 127
 Vos, P.J. 1, 21
 Vuijsje, F. 42
 Wagner, R.E. 25
 Watkins, J.W.N. 75
 Weise, P. 57
 Westendorp, P.H. van 100
 Witt, U. 78
 Woldendorp, J. 2
 Young, O. 25
 Zeckhauser, R. 27, 29, 36
 Zimmermann, E. 2

RESUMÉ

Le présent ouvrage analyse le fonctionnement d'une économie concertée, c'est-à-dire celui d'un mécanisme de décision caractérisé par des négociations permanentes entre des groupes d'intérêt d'une part, et entre ceux-ci et les autorités d'autre part.

Nous étudions plus spécialement deux hypothèses scientifiques. La première, celle avancée par Olson, indiquant une relation inverse entre le nombre d'individus partageant un intérêt commun et la réalisation de cet intérêt et la seconde affirmant qu'une économie concertée aurait la même structure que le jeu dénommé Dilemme des Prisonniers.

Le chapitre 2 contient les définitions principales. Nous y comparons une économie concertée à d'autres mécanismes de décision, à savoir le marché, la démocratie et la hiérarchie. Il s'agit bien entendu d'abstractions, car dans la réalité, nous sommes toujours confrontés à une structure mixte.

Dans le chapitre 3 nous appliquons l'hypothèse d'Olson à une économie concertée. Dans ce chapitre nous nous appliquons à examiner la possibilité d'isoler les facteurs déterminant le résultat du conflit d'intérêts en économie concertée. A cet égard, le processus de décision est interprété comme une lutte de plusieurs groupes (ensemble d'individus dont les intérêts sont communs) pour des biens collectifs.

Dans ce chapitre nous étudions d'abord l'application du modèle de Cournot aux théories d'Olson, ce qui nous amène à rejeter la plupart des conclusions dégagées. Il ressort de notre analyse que la dimension du groupe n'est pas le seul facteur déterminant et qu'il faudrait également tenir compte du degré de rationalité des individus, de leur égoïsme, de l'intensité de leurs préférences, de leur influence et de leur richesse. Les propriétés importantes des biens collectifs étant la rivalité dans la consommation et la progression des coûts.

Tout cela nous amène à nuancer l'hypothèse d'Olson car toutes choses égales d'ailleurs, chacun de ces facteurs peut être décisif. Il aurait fallu alors pouvoir évaluer isolément l'importance de l'incidence de chacun de ceux-ci. Comme cela nous paraît une entreprise trop ambitieuse, nous nous limitons aux seuls facteurs les plus communément retenus, à savoir, la dimension du groupe et

la rivalité dans la consommation. En vue de déterminer lequel de ces facteurs est le plus important, nous développons ensuite le concept de biens non-exclusifs à consommation rivalisante.

Dans ce chapitre nous aboutissons à la conclusion qu'en économie concertée, toutes choses égales d'ailleurs, les petits groupes qui luttent pour des biens collectifs purs seront les plus efficaces. Ils seront suivis des petits groupes avec des biens collectifs à consommation rivalisante. Ensuite viendront les grands groupes à biens collectifs purs, et finalement les grands groupes luttant pour des biens collectifs à consommation rivalisante.

Dans le chapitre 4 nous étudions l'interaction entre conflits d'intérêt et intérêts communs à l'aide de la théorie des jeux. Ce chapitre comporte une analyse logique de l'application du jeu dénommé Dilemme des Prisonniers (DP) à la formation des revenus.

Nous démontrons d'abord que le DP dépend en dernier lieu d'un ordre de préférences bien défini, et nous le ramenons à une hypothèse sur les priorités des individus et les stratégies qu'ils choisissent.

Ensuite nous déduisons une série de conditions nécessaires pour que les individus aient cet ordre de préférences. Nous analysons l'influence de grandeurs différentes dans les fonctions d'utilité des individus, celle des circonstances économiques, des opinions politico-économiques, et celles des négociateurs sur le marché du travail. Tout cela nous mène à la conclusion qu'il est fort peu probable que tous les individus en économie concertée aient toujours un ordre de préférences concordant avec le DP.

Finalement, nous établissons que les préférences dont il est question peuvent être rangées de vingt-quatre façons différentes. Nous proposons une classification en quatre catégories, basée sur les stratégies des individus. Cela démontre entre autres que l'absence de modération des revenus peut-être le résultat d'autres préférences que celles du DP. En plus, cette classification nous permet de distinguer plusieurs interprétations de l'hypothèse du DP en économie concertée.

Le chapitre 5 expose notre recherche empirique. Après un aperçu des travaux antérieurs, nous développons une nouvelle méthode pour soumettre l'hypothèse du DP à un test. Nous appliquons ensuite cette méthode à l'aide de deux sondages d'opinions que nous avons fait effectuer aux Pays-Bas en 1982 et 1985 respectivement.

Les résultats de notre test nous amènent à rejeter l'hypothèse du DP pour la formation des revenus aux Pays-Bas pendant la période considérée.

Ensuite nous proposons un autre jeu que nous qualifions de conditionnellement coopératif pour modeler la formation des revenus. Il est caractérisé par une première priorité pour une modération de l'ensemble des revenus, et une disposition à un compor-

tement coopératif à condition qu'il soit réciproque.

Finalement, dans le chapitre 6 nous résumons nos résultats et nous les utilisons pour une discussion de la formation des salaires et de la politique des revenus aux Pays-Bas.

CURRICULUM VITAE

Patrice Ekke Visser werd geboren op 12 juni 1944 te Paillencourt in Frankrijk. Van 1959 tot 1963 was hij leerling aan het Koninklijk Atheneum te Gent (afdeling: wetenschappelijke A) en van 1963 tot 1967 studeerde hij economie aan de Rijksuniversiteit Gent (algemeen-economische richting).

Hij was van 1968 tot 1976 verbonden aan de Seminaries voor Economie en Internationale Economie van de Rijksuniversiteit Gent. Sinds 1976 is hij in dienst van de Universiteit van Amsterdam, eerst bij het Economisch Seminarium, thans als universitair docent bij de Sectie Politiek en Economie van de Vakgroep Algemene Politicologie.